Ernest Mandel

Tratado de economía marxista

Tomo I

Instituto de Economía y Planificación
BIBLIOTECA
Universidad de Chile

BIBLIOTECA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS
UNIVERSIDAD DE CHILE
21676

SEDE NORTE

Ediciones Era

Primera edición en francés: 1962
Título original: *Traité d'économie marxiste*
© 1962, René Julliard, París
Primera edición en español: 1969
Traducción: Francisco Díez del Corral
Derechos reservados en lengua española
© 1969, Ediciones Era, S. A.
Avena 102, México 13, D. F.
Impreso y hecho en México / *Printed and made in Mexico*

M 271
1969
v. 1
c. 1

A la memoria de mi padre, Henri Mandel, espíritu intrépido, corazón generoso, que me inició en la doctrina de Marx y me enseñó a combatir la explotación y la opresión en todas sus formas para que todos los hombres puedan ser hermanos.

45900

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN, 13

CAPÍTULO I

TRABAJO, PRODUCTO NECESARIO, SOBREPRODUCTO, 22

El producto necesario, 23 / Comienzo de la división social del trabajo, 24 / Primera aparición de una sobreproducción social, 25 / La revolución neolítica, 27 / La organización cooperativa del trabajo, 29 / La ocupación primitiva del suelo, 32 / El cultivo del suelo irrigado, cuna de la civilización, 35 / La revolución metalúrgica, 36 / Producción y acumulación, 38 / ¿Existe un "excedente económico"?, 41

CAPÍTULO II

CAMBIO, MERCANCÍA, VALOR, 45

El cambio simple, 45 / Trueque silencioso y donaciones ceremoniales, 46 / El cambio desarrollado, 49 / El comercio, 50 / Producción para las necesidades y producción de mercancías, 54 / Sociedad cooperativamente organizada y sociedad que descansa en la economía del tiempo de trabajo, 55 / Valor de cambio de las mercancías, 59 / Producción simple de mercancías, 62

CAPÍTULO III

DINERO, CAPITAL, PLUSVALÍA, 66

Necesidad de un equivalente general, 66 / Evolución del equivalente general, 68 / La moneda, 70 / Evolución de la riqueza social y diferentes papeles del dinero, 72 / Circulación de mercancías y circulación de dinero, 74 / La plusvalía nacida de la circulación de mercancías, 76 / La plusvalía nacida de la producción de mercancías, 79 / Capital, plusvalía y sobreproducción social, 82 / La ley del desarrollo desigual, 85

CAPÍTULO IV
EL DESARROLLO DEL CAPITAL, 87

Formas de la sobreproducción agrícola, 87 / Acumulación de valores de uso y acumulación de plusvalía, 90 / El capital usurario, 92 / El capital mercantil, 94 / La revolución comercial, 98 / La industria a domicilio, 102 / El capital manufacturero, 105 / Creación del proletariado moderno, 108 / La revolución industrial, 109 / Particularidades del desarrollo capitalista en Europa occidental, 111 / Capital y modo de producción capitalista, 117

CAPÍTULO V
LAS CONTRADICCIONES DEL CAPITALISMO, 119

El capital sediento de plusvalía, 119 / La prolongación de la jornada de trabajo, 122 / El incremento de la productividad y de la intensidad del trabajo, 123 / Mano de obra humana y maquinismo, 127 / Formas y evolución de los salarios, 130 / Nota suplementaria sobre la teoría de la depauperación absoluta, 138 / Doble función de la fuerza de trabajo, 141 / La perecuación de la tasa de ganancia en la sociedad precapitalista, 143 / La perecuación de la tasa de ganancia en el modo de producción capitalista, 145 / Precio de producción y valor de las mercancías, 147 / Centralización y concentración del capital, 150 / La caída tendencial de la tasa media de ganancia, 154 / La contradicción suprema del régimen capitalista, 158 / Trabajo libre y trabajo enajenado, 160 / La lucha de clases, 163

CAPÍTULO VI
EL COMERCIO, 167

El comercio, producto del desarrollo económico desigual, 167 / Producción y realización de la plusvalía, 169 / Masa anual de plusvalía y tasa anual de ganancia, 171 / Capital comercial y ganancias comerciales, 174 / Capital comercial y fuerza de trabajo empleada en la distribución, 176 / La concentración del capital comercial, 177 / El capital invertido en la esfera de los transportes, 183 / El comercio internacional, 184 / Los gastos de distribución, 186 / El sector terciario, 190

CAPÍTULO VII
EL CRÉDITO, 193

Ayuda mutua y crédito, 193 / El origen de los bancos, 194 / El crédito en la sociedad precapitalista, 197 / Oferta y demanda de capital-dinero en la época del capital comercial, 200 / Oferta y demanda de capital-dinero en la época del capitalismo industrial, 202 / Interés y tasa de interés, 205 / Crédito de circulación, 209 / Crédito de inversión y mercado financiero, 211 / La bolsa, 213 / Sociedades por acciones y evolución del capitalismo, 216 / El crédito de consumo, 219 / El crédito y las contradicciones del capitalismo, 220

CAPÍTULO VIII
LA MONEDA, 222

Las dos funciones de la moneda, 222 / Valor de la moneda metálica y movimiento de precios, 223 / La circulación de la moneda metálica, 224 / Orígenes de la moneda fiduciaria privada, 226 / Orígenes de la moneda fiduciaria pública, 228 / Creación de moneda fiduciaria pública. Primera fuente: el descuento, 230 / Creación de moneda fiduciaria pública. Segunda fuente: los adelantos en cuenta corriente, 231 / Creación de moneda fiduciaria pública. Tercera fuente: los gastos públicos, 233 / El stock monetario socialmente necesario, 234 / La circulación de papel moneda no convertible, 236 / La balanza de pagos, 239 / Bancos de emisión y crédito bancario, 241 / Las manipulaciones monetarias, 243 / Tres formas de inflación, 245 / Poder de compra, circulación monetaria y tasa de interés, 247

CAPÍTULO IX
LA AGRICULTURA, 249

Agricultura y producción de mercancías, 249 / Renta precapitalista y renta capitalista de la tierra, 250 / Orígenes de la renta capitalista de la tierra, 251 / La renta diferencial de la tierra, 254 / La renta absoluta de la tierra, 256 / Renta de la tierra y modo de producción capitalista, 258 / Precio de la tierra y evolución de la renta agraria, 261 / Propiedad del suelo y modo de producción capitalista, 265 / Relaciones de producción y relaciones de propiedad en el campo, 266 / Concentración y centralización de capitales en la agricultura, 268 / La miserable suerte del obrero agrícola, 272 / De las teorías de Malthus al maltusianismo agrícola, 273 / La renta de la tierra y la teoría marginalista del valor, 276

CAPÍTULO X
REPRODUCCIÓN Y CRECIMIENTO DE LA RENTA NACIONAL, 281

Valor nuevo, ingresos nuevos e ingresos transferidos, 281 / Estado, plusvalía y renta social, 286 / El reparto de la plusvalía, 288 / Producto social y renta social, 291 / Reparto de ingresos y distribución de las mercancías, 294 / Producción y reproducción, 297 / Reproducción simple, 299 / Reproducción ampliada, 301 / Reproducción ampliada y leyes de desarrollo del capitalismo, 304 / Reproducción ampliada, crecimiento económico y contabilidad social, 306 / Reproducción limitada, 308 / Economía de guerra, 310 / La redistribución de la renta nacional por medio del Estado, 313

CAPÍTULO XI
LAS CRISIS PERIÓDICAS, 319

Crisis precapitalistas y crisis capitalistas, 319 / Posibilidad general de las crisis capitalistas, 320 / La ley de los mercados, 321 / La marcha cíclica de la economía capitalista, 322 / La lógica interna del ciclo capitalista, 326 / La extensión de la base de la producción capitalista, 335 / Las teorías del subconsumo, 338 / Crítica de los modelos del "subconsumo", 341 / Las teorías de desproporcionalidad, 343 / Esquema de una síntesis, 345 / Las condiciones de expansión capitalista, 349 / ¿Crecimiento sin fluctuaciones?, 350

NOTAS, 354

Una extraña paradoja domina la actitud del mundo académico con respecto a la teoría económica marxista. Hace medio siglo, ésta encontró un interés teórico cada vez mayor y fue objeto de apasionados debates en los medios universitarios; pero se le negó toda eficacia práctica: una economía socialista no podría funcionar, decían los economistas.[1] Hoy día nadie pone en duda que la economía marxista pueda inspirar —no sin éxito— la política económica de los Estados, sean éstos grandes o pequeños; pero en los medios académicos sólo encuentra indiferencia o desdén.* Si en algunas ocasiones ha sido objeto de estudios más cuidadosos, tales estudios no se han realizado, sin embargo, en función de su propio valor, sino en tanto que subrama de esa nueva "ciencia" llamada "Sovietología", cuando no en el marco de una disciplina todavía más extraña, la "marxología".

Quien considere como válido el método de investigación marxista y la masa de resultados a que ha conducido —y el autor se coloca sin reservas en este punto de vista— podría replicar que esta situación es perfectamente normal. Porque ¿acaso no está la ciencia académica "al servicio de la clase dominante"? ¿Acaso no está el mundo capitalista comprometido en una "lucha a muerte con el bloque socialista"? ¿No es cierto que la teoría marxista constituye un arma esencial de este bloque? ¿Y no lo es también que los servidores del capitalismo están obligados a desacreditar todo aquello que sirve a sus adversarios de clase? Vistas así las cosas, el descrédito lanzado sobre el marxismo en Occidente no sería más que una manifestación de la propia lucha de clases que confirmaría, de rechazo, la validez de las tesis marxistas. La argumentación corre el riesgo de convertirse en ese diálogo de sordos que resulta del intercambio de invectivas "técnicas" entre marxistas y psicoanalistas...

No negaremos que haya un grano de verdad en estas afirmaciones; pero

* J. M. Keynes caracteriza *El Capital* de Marx como "un manual económico anticuado... no solamente erróneo desde el punto de vista económico, sino también sin interés ni aplicación para el mundo moderno".[2] A.A. Berle Jr. considera que "la economía política de Marx está superada y refutada".[3] François Perroux afirma que "ninguna de las 'tendencias crónicas' (del capitalismo, reveladas por Marx) es demostrable lógicamente ni puede ser probada recurriendo a la observación científica".[4] Raymond Aron escribe: "El marxismo apenas tiene ya lugar en la cultura de occidente, incluso en Francia y en Italia, donde una importante fracción de la intelectualidad se adhirió abiertamente al stalinismo. Sería inútil buscar un economista digno de este nombre que pueda calificarse como marxista en el sentido estricto del término".[5] Etc.

sólo un grano. Si se examina sin ilusiones ni falso pudor todo el mundo donde se forjan y defienden las ideas, es innegable que se encontrará un buen número de cínicos y oportunistas, de hombres que venden su pluma o su cerebro al mejor postor, o modifican imperceptiblemente la trayectoria de su pensamiento, en el momento en que pueda constituir un freno para su éxito material o social. Es preciso añadir, además, que desde hace varias décadas, la Unión Soviética, como consecuencia de su creciente poder material, ejerce también una influencia del mismo género sobre todo ese mundo.

Pero ningún marxista digno de este nombre, fiel a la gran tradición científica del propio Marx, podría reducir el problema de las ideas a simples cuestiones de corrupción directa (por interés personal) o indirecta (por la presión del medio ambiente). Marx y Engels precisaron más de una vez que la historia de las ideas sigue su dialéctica propia, que las ideas evolucionan a partir de factores retrasmitidos de una generación a otra, y por la pugna de escuelas contrapuestas (Cf. carta de Engels a Fr. Mehring del 14 de Junio de 1893). La determinación social de este proceso opera en lo esencial sobre una materia ya dada, con sus propias contradicciones y sus posibilidades de "explosión" en diversas direcciones.

Comentando las "Theorien Uber Den Mehrwert", que deberían haber constituido el tomo IV de *El Capital,* Rudolf Hilferding ha subrayado que estamos ante un estudio de la evolución dialéctica de las ideas con su lógica propia y sus contradicciones internas ("Selbstentwicklung der nationalökonomischen Wissenschaft"). Marx sólo hacía intervenir el factor social en tanto que explicación del último resorte de esta evolución, y no en tanto que explicación inmediata.[6]

Ahora bien, la tradición marxista resume la evolución de la economía política burguesa, oficial o académica, en tres fases, cada una de las cuales coincide con una fase de evolución del capitalismo. Durante la fase de ascensión de la burguesía hacia la posición de clase dominante, la teoría política parte a la conquista de la realidad económica: es el momento de la elaboración de la teoría del valor de la fuerza de trabajo, periodo que se extiende de William Petty a Ricardo. Viene después la fase en que la burguesía se compromete en una lucha de clase cada vez más aguda con el proletariado, sin haber llegado, no obstante, a eliminar definitivamente a las antiguas clases dominantes: es el periodo en el que se despliega todo el abanico de las contradicciones internas inherentes a la teoría burguesa del valor de la fuerza de trabajo, dando nacimiento a la escuela marxista por una parte y a las diversas escuelas burguesas posricardianas, por otra. Finalmente, durante la tercera fase, la burguesía, después de haber consolidado definitivamente sus posiciones dominantes, se limita a sostener contra el proletariado una lucha defensiva. Es el periodo declinante de la economía política burguesa. De científica, pasa a ser puramente apologética. La teoría del valor de la fuerza de trabajo es sustituida primero por la "economía vulgar", y después por la escuela marginalista o por escuelas

mixtas que realizan las síntesis de eclecticismo y marginalismo.

Pero al analizar el pensamiento oficial durante los últimos treinta años, se observa que este esquema no es completo. Después de la gran crisis de 1929-1933, se puede descubrir fácilmente una *cuarta fase* en la evolución de la economía política burguesa: la fase de la *teoría puramente pragmática.* La apologética pura sólo es un medio eficaz mientras el sistema se vea exclusivamente amenazado en la esfera de la teoría. Pero se convierte en irrisorio en el momento en que el sistema amenaza hundirse en la práctica.

A partir de este momento, la economía política lanza por la borda la mayor parte de sus preocupaciones puramente académicas, para convertirse exclusivamente en una *técnica de consolidación práctica del capitalismo.* Esta es, en efecto, la función que cumple desde "la revolución keynesiana", y la elaboración de las diversas técnicas econométricas.*

Nos encontramos aquí con una de las causas fundamentales de la indiferencia que los medios de economistas "oficiales" manifiestan actualmente con respecto al marxismo. Porque para estos profesores el marxismo se confunde con todas las escuelas de "la antigua economía política", centrada en los problemas microeconómicos, y que se contentaban con "razonar en abstracto", sin ofrecer recetas para aumentar el volumen de empleo o colmar un déficit en la balanza de pagos. Más aún: los únicos economistas contemporáneos que conceden a Marx un puesto honorable en la historia de las ideas económicas son precisamente los que lo consideran como uno de los fundadores de las teorías macroeconómicas actualmente en boga.** Algunos marxistas intentan también probar que el valor de Marx reside ante todo en el hecho de que haya "presentido" a Keynes, la teoría de los ciclos económicos y el cálculo de la renta nacional...

Pero si el interés por los problemas económicos "puros", desgajados de las preocupaciones prácticas inmediatas, ha disminuido notablemente en nuestra época marcada por inmensas transformaciones sociales,[11] los que se consideran seguidores del marxismo son en parte responsables de la decadencia de la teoría económica marxista. Porque, en efecto, desde hace casi 50 años se contentan con repetir la enseñanza del marxismo en resúmenes de *El Capital* que pierden cada día más el contacto con la realidad contemporánea. Llegamos ahora a la segunda razón fundamental de la paradoja anunciada al principio: la incapacidad de los marxistas para rehacer, ajustándola a las condiciones de la segunda mitad del siglo XX, la obra realizada por Marx en el siglo pasado.

Esta incapacidad procede ante todo de causas políticas. Se debe fundamentalmente a la posición subordinada que, durante la era staliniana, se atribuyó a la teoría en la URSS y los partidos comunistas. La teoría fue allí el medio auxiliar de la política, de la misma forma que la filo-

* Ver en el capítulo XVIII los párrafos: "La revolución keynesiana" y "La econometría, o el triunfo del pragmatismo".

** Especialmente Schumpeter,[7] Henri Guitton,[8] Condliffe,[9] Alvin Hansen,[10] etc.

sofía medieval fue la sierva de la teología. Sufría por ello una deformación pragmática y apologética de la que se resintió particularmente la teoría económica. Como la era staliniana se caracterizó, además, por la prohibición de toda investigación teórica autónoma, sobre esa deformación apologética se desplomó un dogmatismo estéril, formando así un conjunto que hoy rechazan las jóvenes generaciones, tanto en el Este como en el Oeste. Un pensamiento paralizado y deformado durante 25 años * sólo puede recuperarse en forma lenta, especialmente si las condiciones sociales que en última instancia determinan esta detención no son radicalmente suprimidas.

Hay, sin embargo, una causa secundaria de este atascamiento del desarrollo del pensamiento económico marxista, paralizado no solamente en la URSS y los partidos que se ligan a ella, sino también en Occidente, en todas las escuelas marxistas que han permanecido independientes de la Unión Soviética. De aquí se ha originado un malentendido respecto al propio método marxista.

En un célebre pasaje de su prólogo de la *Contribución a la Crítica de la Economía Política,* Marx precisa el método que deberá seguir una exposición científica de la economía política: partir de lo abstracto para reconstruir lo concreto.[13] Innumerables vulgarizadores se han inspirado en este pasaje, así como en la estructura de los tres tomos de *El Capital,* para recoger una y otra vez, en forma resumida y muchas veces insatisfactoria, las demostraciones económicas que Marx elaboró en el siglo pasado.

Ahora bien, *es preciso no confundir método de exposición y génesis del conocimiento.* Si Marx insiste en el hecho de que lo concreto no puede comprenderse sin descomponerlo previamente en las relaciones abstractas que lo constituyan, subraya también con igual énfasis que estas mismas relaciones no pueden ser producto de una simple intuición genial o de una superior capacidad de abstracción; deben resultar del estudio de los datos empíricos, materia prima de toda ciencia. Para advertir que ésta era, en efecto, la opinión de Marx, basta con confrontar el pasaje sobre el método del prólogo de la *Contribución a la Crítica de la Economía Política,* con el siguiente texto del prólogo de la segunda edición de *El Capital*:

"El método de exposición debe, sin embargo, distinguirse formalmente del método de investigación. *La investigación debe apropiarse de la materia en detalle,* analizar sus diferentes formas de evolución y buscar sus nexos internos. *Sólo después de coronado este trabajo,* puede exponerse de manera adecuada el movimiento real. Si esto se consigue y si la vida de la materia es efectivamente reflejada de manera ideal, podría siempre crearse la impresión de encontrarnos ante una construcción *a priori*" (el

* "Entre nosotros no se descubre ningún trabajo creador fundamental en el marxismo-leninismo. La mayor parte de nuestros teóricos se ocupan en dar vueltas y más vueltas sobre viejas citas, fórmulas y tesis. ¿Qué es una ciencia sin trabajo creador? Es un ejercicio escolástico, un deber de alumnos y no una ciencia; porque la ciencia es ante todo creación, creación de algo nuevo y no repetición de lo que es viejo".[12]

subrayado es nuestro).

De acuerdo con esto parece evidente que, a mediados del siglo xx, toda exposición que se contente con resumir más o menos fielmente los capítulos de *El Capital* escritos en el siglo pasado, es decididamente inadecuada, en primer lugar desde el punto de vista del propio método marxista. Menos válidas son todavía las numerosas afirmaciones perentorias de los críticos del marxismo, según los cuales éste estaría superado "porque se apoya sobre datos de la ciencia del siglo pasado".

Evidentemente, la posición científicamente correcta es aquella *que se esfuerza en partir de los datos empíricos de la ciencia de hoy para examinar si lo esencial de la teoría económica de Marx continúa o no siendo válido.** Este es el método que hemos intentado seguir en la presente obra.

Se impone, pues, una advertencia. El lector que busque aquí numerosas citas de Marx, Engels o sus principales discípulos, cerrará decepcionado este libro. Contrariamente a todos los autores de manuales económicos marxistas, nos hemos abstenido rigurosamente —con apenas unas raras excepciones— de citar textos sagrados o hacer exégesis. Por el contrario, citamos abundantemente a los principales economistas, historiadores económicos, etnólogos, antropólogos, sociólogos y psicólogos de nuestra época, en la medida que formulan juicios sobre fenómenos que se relacionan con la actividad económica pasada, presente o futura de las sociedades humanas. Intentamos demostrar que, partiendo de los datos empíricos de las ciencias contemporáneas, se puede reconstruir el conjunto del sistema económico de Karl Marx. Más aún: intentamos demostrar que sólo la doctrina económica marxista permite esta síntesis del conjunto de las ciencias humanas y ante todo, la síntesis de la historia económica y de la teoría económica como sólo ella permite una integración armoniosa del análisis microeconómico y macroeconómico.

La gran superioridad del método marxista, comparado con los otros sistemas económicos, reside efectivamente en esta síntesis dinámica de la historia y la teoría económica, que sólo él permite efectuar. La teoría económica marxista no debe ser considerada como un resultado definitivo de investigaciones ya realizadas, sino más bien como la suma de un método, de los resultados adquiridos gracias a este método y de resultados

* Diversos autores, especialmente François Perroux, han afirmado numerosas veces que las leyes del desarrollo del capitalismo, descubiertas por Marx, nunca han podido ser demostradas por la observación o con ayuda de datos estadísticos (ver la cita transcrita arriba). Nos esforzamos aquí en demostrar lo contrario —partiendo, naturalmente, de las leyes del desarrollo del propio Marx, y no de las que le han sido falsamente atribuidas (como la de la "pauperización absoluta", la de la caída permanente de los salarios reales, u otras concepciones del mismo género). Sentimos curiosidad por saber si los economistas oficiales podrán refutar los materiales que hemos reunido con este objetivo, o si continuarán afirmando perentoriamente que "Marx está superado", manifestando así la misma ausencia de rigor científico que los seudomarxistas, que se contentan con repetir cifras y ejemplos del siglo pasado.

constantemente contrastados. Autores no marxistas como Joseph Schumpeter y Joan Robinson han expresado la nostalgia de esta síntesis.[15] Unicamente el marxismo ha sido capaz de realizarla. El método marxista sólo es, por otra parte, concebible considerado en tanto que *integración* del racionalismo dialéctico y de la aprehensión empírica (y práctica) de los hechos.*

El método debe ser, pues, genético-evolutivo, crítico, materialista y dialéctico. *Genético-evolutivo:* porque el secreto de toda "categoría" no puede ser revelado sin examinar a la vez su origen y evolución, lo cual quiere decir sin examinar el desarrollo de sus contradicciones internas, es decir, la revelación de su naturaleza propia.** *Crítico:* porque ninguna "categoría" debe ser aceptada como "evidente" en sí misma, tanto las de "sociedad", "trabajo" y "producto necesario" (subsistencia), como las de "mercancía", "cambio", "dinero" y "capital" que el propio Marx había sacado a la luz. De acuerdo con esto, nos hemos apoyado generalmente en las profundas observaciones fragmentarias que Marx fue esparciendo en sus escritos. Alguna vez hemos debido innovar.

En todo caso, el examen crítico genético-evolutivo de estas "categorías fundamentales" nos conduce a la antropología, a la sociología y a la psicología social. Para no desanimar al lector y no interrumpir el proceso lógico de la demostración, hemos preferido dejar lo fundamental de este análisis para el penúltimo capítulo, en vez de hacerlo en el primero.*** Existe, además, una tentación dialéctica evidente de profundizar la noción del trabajo a la luz de la sociedad socialista más bien que a la de la sociedad primitiva. ¿No es en la negación, o más bien en su superación, en la nega-

* Cfr. Marx, en su carta a Engels del lo. de febrero de 1858: "Aprenderá [Lasalle] a su costa que una cosa es construir una ciencia por la crítica, para poder exponerla después en forma dialéctica, y otra muy distinta aplicar un sistema abstracto y concluso de lógica, partiendo únicamente de las visiones vagas y puramente instintivas de tal sistema".[16]

** Cfr. Hilferding: "Lo que distingue a Marx de todos sus predecesores es la teoría social que constituye la base de su sistema, la concepción materialista de la historia. No solamente porque ella implica la comprensión de que las categorías económicas son también categorías históricas; en sí misma, esta comprensión no es aún lo esencial; la diferencia fundamental reside sobre todo en el hecho de que solamente revelando el carácter de ley de la vida social puede revelarse y demostrarse el mecanismo de la evolución [que se puede demostrar] como nacen, se transforman y desaparecen las categorías económicas, y en qué forma".[17] Por supuesto, también aquí se da un conflicto entre la génesis del conocimiento y el método de exposición. Antes de aprehender plenamente el significado de una categoría en su fase de aparición, es preciso haberla analizado bajo su forma madura. Esta es la razón de que Marx abandone deliberadamente el método de demostración genético-evolutivo en los primeros capítulos del *Capital*. Pero, una vez en posesión de la clave del misterio, el investigador contemporáneo que desea volver a examinar su validez ante nuevos datos empíricos, necesita recoger la evolución partiendo de sus comienzos.

*** Véase en el capítulo XVII los apartados: "Trabajo enajenado, trabajo libre, deterioro del trabajo", "Revolución social, revolución económica y revolución psicológica", "¿Límites del hombre?"

ción de la negación, como la naturaleza del fenómeno aparece en todo su esplendor y riqueza?

Finalmente, el método es *materialista* y *dialéctico,* puesto que el secreto último de toda categoría económica no se halla en las cabezas de los hombres; reside siempre en las relaciones sociales que estos hombres se han visto obligados a constituir entre ellos en la producción de su vida material. Y tanto esta vida como esas relaciones, son examinadas a la vez como un todo indisoluble, y como un todo contradictorio que evoluciona al impulso de sus propias contradicciones.

Una objeción se adelantará sin duda contra los métodos seguidos por el autor y los resultados a que conducen. Se dirá que si efectivamente se ha apoyado sobre los datos empíricos de la ciencia contemporánea, lo ha hecho *selectivamente.* Ha elegido los datos que entran en "su" sistema preconcebido, y no *todos* los datos. Habría interpretado, pues, hechos y no *los* hechos.

Esta objeción sólo es válida en la medida en que el autor se esfuerza efectivamente en escapar a la obsesión infantil de "escribir la historia con *todos* los detalles", obsesión de la que Anatole France se burla con tanta finura en el *Libro de mi amigo.* La tarea no es sólo materialmente imposible —se necesitarían varias vidas humanas para leer todas las obras y todas las fuentes, en todas las lenguas del mundo, que han tratado de la actividad económica del hombre— sino que es también completamente inútil.

Al nivel de las diferentes disciplinas, se han ido elaborando síntesis válidas. Los marxistas que deseen estudiar las conclusiones que se desprenden de la forma primitiva de ocupación del suelo en Francia durante la Edad Media, no necesitan consultar las numerosas fuentes en la materia; pueden apoyarse válidamente sobre obras como las de Marc Bloch: *Los caracteres originales de la historia rural francesa.*

Por otra parte es evidente que una apropiación selectiva de los hechos es propia de toda ciencia, tanto de las ciencias naturales como de las ciencias del hombre.* Esta selección de "hechos significativos" no es anti-

* "La ciencia no es una masa de datos, sino un modo de ordenar los datos de la naturaleza a fin de darles una unidad y de hacerlos inteligibles", afirma el Dr. Bronowski, presidente de la "British Association".[18] "A no ser que me equivoque de medio a medio, la opinión predominante entre los estadísticos es que la teoría que debe someterse a prueba determina la elección del procedimiento estadístico. Salvo por accidente, resulta lógicamente imposible introducir el examen de teorías en cierto modo sobre la marcha, como una especie de subproducto, en un estudio más general de los datos", declara el economista Metzler.[19] Y los economistas Edey y Peacock precisan: "Los hechos que nos interesan en la mayoría de los campos del conocimiento son numerosos y manifiestan una gran complejidad en sus relaciones recíprocas. Conocer detalladamente todos los datos referentes a un estudio concreto, y ser capaz de reproducir todas sus relaciones individuales, resultaría normalmente imposible para cualquier persona, por muy diligente que fuera. En estas condiciones, la reacción natural del espíritu humano parece ser la de clasificar los hechos

científica; lo anticientífico es la supresión (o la falsificación) deliberada de experiencias y observaciones, con el fin de "negar" fenómenos que no encuentran su puesto en el esquema. Nos hemos esforzado en evitar todo subjetivismo de este género.

Verdad es que nuestro esfuerzo en "desoccidentalizar" la materia —a excepción de lo relativo al capitalismo del siglo XIX— *es decir, de encontrar los rasgos comunes de las categorías económicas precapitalistas en todas las civilizaciones que han llegado al estadio del comercio internacional desarrollado,* puede parecer temerario. No tenemos ni los conocimientos lingüísticos ni los conocimientos históricos necesarios para concluir con éxito semejante empresa. Pero no por ello es menos necesaria. Y esto por dos razones: en primer lugar, porque el público al que se dirige hoy día el marxismo no es ya esencialmente occidental; y, además, porque los vulgarizadores del marxismo, con su teoría "de las etapas sucesivas" que la sociedad habría recorrido, o debería necesariamente recorrer en todo el mundo, teoría sin embargo explícitamente rechazada por el propio Marx (ver especialmente sus cartas a "Otechestvennije Zapiski" de noviembre de 1877 y a Vera Sasulitch del 8 de marzo de 1881),[21] han provocado en este terreno una inmensa confusión.*

Nuestro esfuerzo en este sentido no sobrepasa aquí el carácter de tentativa, y a la vez esbozo que se presta a múltiples correcciones, e invitación a las jóvenes generaciones marxistas de Tokio y Lima, Londres, Bombay y —¿por qué no?— Moscú, Nueva York, Pekín y París, de recoger la pelota al vuelo y concluir mediante un trabajo de equipo lo que un trabajo individual no puede evidentemente realizar. Si la obra logra provocar tales ecos —aunque fueran críticos—, el autor habrá alcanzado plenamente su propósito. Porque no pretende formular de nuevo o descubrir verdades eternas. Quiere solamente demostrar la asombrosa actualidad del marxismo vivo. Este objetivo podrá alcanzarse no por la exégesis o la apología, sino, sobre todo, mediante la síntesis colectiva de los datos empíricos de la ciencia de hoy.

ERNEST MANDEL

1º de mayo de 1960

Nota: El manuscrito francés de esta obra fue terminado en 1960; la edición francesa apareció en la primavera de 1962. Por lo tanto, la versión en español llega al lector de lengua española nueve años después de haber sido

y las relaciones significativos, con distintos grados de precisión que dependen del investigador y de la índole del problema, en un número de categorías lo suficientemente reducido como para ser comprendidas y separadas en su conjunto, después de que puedan utilizarse como bases de juicio sobre la naturaleza del mundo y de sus habitantes, y quizás con el fin de elaborar previsiones",[20] etc.

* Es preciso, sin embargo, señalar que desde hace algunos años, los historiadores de la República Popular China han puesto seriamente en tela de juicio ese dogma no marxista de los "estadios sucesivos" universales y han vuelto a las concepciones de Marx concernientes a la "sociedad asiática".[22]

escrita. El autor debería haber consultado los trabajos más importantes aparecidos después de 1960. Por falta de tiempo no pudo hacerlo. Sin embargo, el autor ha reescrito el capítulo XV que se refiere a la economía soviética, con el fin de poder incluir un análisis crítico de las transformaciones importantes que se han producido en el curso del periodo transcurrido. Ha podido corregir ligeramente algunos otros capítulos y completar algunas series estadísticas. Sin embargo, la edición en lengua española es una edición revisada y corregida con la edición original, sobre todo en lo referente a los errores tipográficos y errores de referencia.

CAPITULO I

TRABAJO, PRODUCTO NECESARIO, SOBREPRODUCTO

De todas las especies zoológicas, sólo el hombre no puede sobrevivir adaptándose al medio natural, sino que debe esforzarse en plegar ese medio natural a sus propias exigencias.[1] El trabajo, actividad a la vez consciente y social nacida de la posibilidad de comunicación y ayuda espontánea entre los miembros de la especie humana, constituye el instrumento mediante el cual el hombre actúa sobre su medio natural.

Las demás especies animales se adaptan al medio natural determinado, gracias al desarrollo de órganos especializados. Los órganos especializados del hombre, la mano de pulgar libre y el sistema nervioso desarrollado, no le permiten procurarse directamente su alimento en un medio natural determinado. Pero sí le permiten la utilización de instrumentos de trabajo y, gracias al desarollo del lenguaje, el esbozo de una organización social que asegura la supervivencia del género humano en un número indeterminado de medios naturales.* El trabajo, la organización social, el lenguaje y la conciencia son pues las características propias del hombre, inseparablemente ligadas y mutuamente determinadas.

Los instrumentos de trabajo sin los que el hombre no puede producir, es decir, conseguir sobre todo el alimento necesario para la supervivencia de la especie, aparecen al principio como una prolongación artificial de sus órganos naturales. "El hombre necesita instrumentos de trabajo para suplir la insuficiencia de su aparejo fisiológico".[3] En los primeros tiempos de la humanidad, esos instrumentos de trabajo son muy rudimentarios: estacas, piedras talladas, trozos puntiagudos de hueso y asta. De hecho, la prehistoria y la etnología clasifican los pueblos primitivos según las materias primas con que fabrican sus principales instrumentos de trabajo. Esta clasificación comienza en general con la edad de piedra tallada, aunque entre los habitantes prehistóricos de América del Norte haya existido, según parece, una edad del hueso, con anterioridad a la edad de piedra propiamente dicha.

Progresivamente, de la repetición continua de gestos de trabajo idénticos se van desprendiendo técnicas productivas. El descubrimiento técnico más importante de la prehistoria humana fue sin duda el de la producción y conservación del fuego. Aunque no subsista ya ninguna tribu primitiva

* "Una criatura que se haya adaptado perfectamente a su medio, un animal cuya eficacia y fuerza vital se concentren y gasten en un esfuerzo para vencer aquí y ahora, no tiene ya ninguna reserva para hacer frente a un cambio radical. Puede vencer a todos sus competidores en ese medio especial, pero, por eso mismo, si este medio cambiara, él desaparecería. Es precisamente su éxito de adaptación lo que parece explicar la desaparición de un enorme número de 'especies'." [2]

que haya ignorado el fuego antes de su contacto con la civilización extranjera,* innumerables mitos y leyendas testimonian una edad sin fuego, seguida de una época durante la cual el hombre, aún conociéndolo, no había aprendido todavía a conservarlo.

Sir James George Frazer ha reunido una serie de mitos sobre el origen del fuego en casi 200 pueblos primitivos. Todos estos mitos indican la importancia capital que el descubrimiento de una técnica de producción del fuego representó en los primeros tiempos de la existencia humana.[5]

El producto necesario

El hombre satisface sus necesidades fundamentales por medio del trabajo. Comer, beber, descansar, protegerse contra las intemperies y los excesos de frío o calor, asegurar la supervivencia de la especie por la procreación, ejercitar los músculos del cuerpo: he ahí las necesidades más elementales según el etnólogo Malinovski. Todas estas necesidades son satisfechas *socialmente,* es decir, no por una actividad puramente fisiológica, por un duelo entre el individuo y las fuerzas de la naturaleza, sino por una actividad que resulta de las relaciones mutuas establecidas entre los miembros de un grupo humano.[6]

Cuanto más primitivo es un pueblo, mayor es la parte de su trabajo, y, de hecho, de toda su existencia, ocupada en la búsqueda y producción de alimentos.[7]

La recolección de frutos silvestres, la captura de pequeños animales inofensivos, así como las formas elementales de caza y pesca, constituyen los métodos más primitivos de producción de alimentos. Un pueblo que vive en este estado primitivo, por ejemplo los aborígenes de Australia, o más aún, los habitantes primitivos de Tasmania, que desde hace tres cuartos de siglo han desaparecido completamente, no conoce ni habitaciones permanentes, ni animales domésticos (a excepción algunas veces del perro), ni el arte de tejer vestidos, ni la fabricación de recipientes para el alimento. Deben recorrer largas distancias para hacer acopio de víveres en cantidad suficiente. Solamente los ancianos físicamente incapaces de moverse de un lado para otro pueden liberarse en parte de la colecta inmediata de alimentos, ocupándose solamente de la fabricación de instrumentos de trabajo. La mayor parte de las poblaciones más atrasadas que sobreviven todavía hoy, como los habitantes de las islas Andamán del Océano Indico, los Fuagiamos y Botocudos de la América Latina, los Pigmeos del Africa Central e Indonesia, los Kubus salvajes de Malasia, llevan una vida comparable a la de los aborígenes australianos.[8]

Si admitimos que la humanidad existe desde hace un millón de años,

* En el siglo XVI, el explorador Magallanes encontró en las Islas Marianas del Océano Pacífico poblaciones que desconocían el fuego. En el siglo XVIII, Steller y Krashinikof visitaron el pueblo de los kamchatkos, de la península de Kamchatka, que desconocía también el fuego.[4]

Instituto de Economía y Planificación
BIBLIOTECA
Universidad de Chile

tendremos que concluir que durante 980,000 años como mínimo ha vivido en un estado de extrema indigencia. El hambre constituía una permanente amenaza para la supervivencia de la especie. La producción media de alimentos era insuficiente para cubrir las necesidades medias de consumo. Se desconocía su conservación. Durante los raros períodos de abundancia se hacía un considerable derroche de víveres.

"Los bosquimanos, los australianos, los vedas de Ceilán y los fueguinos nunca constituían por así decirlo reservas para el porvenir. Los habitantes de Australia Central quieren consumir todo su alimento de una vez, para poder quedar plenamente satisfechos. Después, se resignan a pasar hambre... Cuando se desplazan de un lugar a otro abandonan sus instrumentos de piedra. Si los necesitan de nuevo, se fabrican otros. A un papú le basta un solo instrumento hasta que esté inutilizable; no se le ocurre fabricar uno en prevención para reemplazar al antiguo... En los tiempos primitivos, la inseguridad impidió la constitución de reservas. Los períodos de abundancia y semihambre se suceden rítmicamente." [9]

Esta "imprevisión" no se debe a insuficiencia intelectual del hombre primitivo. Es más bien el resultado de millares de años de inseguridad y hambre endémica, que incitan a satisfacerse al máximo cada vez que se presenta la ocasión, y que no permiten la elaboración de una técnica de conservación de víveres. El conjunto de la producción proporciona el *producto necesario,* es decir, los alimentos y vestidos, el *habitat* de la comunidad y una dotación más o menos estable de instrumentos de trabajo que sirven para producir esos bienes. No existe ningún excedente permanente.

Comienzo de la división social del trabajo

Mientras que los alimentos no se aseguren en cantidad suficiente, los hombres no pueden dedicarse de manera consecuente a otras actividades económicas que no sean las de producción de víveres. Uno de los primeros exploradores de América Central, Cabeza de Vaca, encontró allí tribus de indios que sabían fabricar esteras de paja para sus viviendas, pero que, sin embargo, no se dedicaban nunca a esta actividad: *"Quieren emplear todo su tiempo en acopiar alimentos, porque si lo emplearan en otra cosa se verían atenazados por el hambre".* [10]

Como todos los hombres se dedican a la producción de alimentos, es imposible establecer una división social del trabajo, una especialización en diferentes *oficios.* Para ciertos pueblos, es absolutamente incomprensible que alguien sea incapaz de fabricar los objetos de uso corriente. Los Indios del Brasil central interrogaron una y otra vez al explorador alemán Karl von der Steinen para saber si él mismo se había confeccionado sus pantalones, su mosquitero y otros muchos objetos. Se extrañaron mucho de su respuesta negativa. [11]

No obstante, incluso en este estadio de evolución social, hay individuos

dotados de aptitudes especiales para este o el otro trabajo. Pero la situación económica, es decir, la ausencia de una reserva permanente de víveres, no les permite todavía ejercer exclusivamente esas aptitudes particulares. Describiendo las actividades de los habitantes de la isla de Tikopia (archipiélago Salomón del Océano Pacífico), Raymond Firth escribe: "Cada hombre de Tikopia es un agricultor, un pescador y en cierta medida un carpintero; cada mujer labra las plantaciones, pesca entre los arrefices, confecciona vestidos con corteza vegetal y trenza esteras. La especialización se da aquí, no en el ejercicio de un oficio determinado *con exclusión de los otros,* sino en el desarrollo de una capacidad especial en este oficio".[12]

Lo que resulta verdad para una sociedad relativamente avanzada, que conoce ya la agricultura, lo es, y con más motivo, para una sociedad más primitiva.

Pero la organización social descrita por Raymond Firth revela al mismo tiempo la existencia de una división del trabajo rudimentaria que se puede distinguir en todos los estadios del desarrollo económico de la humanidad: *la división del trabajo entre los sexos.* Entre los pueblos más primitivos, los hombres se dedican a la caza y las mujeres recogen frutos y pequeños animales inofensivos. Entre las sociedades humanas algo más evolucionadas, ciertas técnicas ya adquiridas se ejercen en exclusividad, bien por los hombres, bien por las mujeres. Las mujeres se ocupan de las actividades que se desarrollan cerca del *habitat*: mantener el fuego, hilar, tejer, fabricar cacharros de barro, etc. Los hombres se alejan más, cazan piezas mayores y utilizan los materiales de base —madera, piedra, marfil, asta y hueso— para fabricar los instrumentos de trabajo.

La ausencia de una división del trabajo que dé paso a la formación de oficios especializados, impide la elaboración de técnicas que exigen mayor tiempo de aprendizaje y conocimientos particulares, pero permite un desarrollo más armonioso del cuerpo y de la actividad humana. Los pueblos que ignoran todavía la división del trabajo, pero que han sabido ya vencer al hambre y a las peores epidemias gracias a condiciones favorables del medio natural (Polinesios, ciertos Indios de América del Norte antes de la conquista blanca, etc.), han desarrollado un tipo humano que causa la admiración del hombre civilizado moderno.

Primera aparición de una sobreproducción social

La lenta acumulación de inventos, descubrimientos y conocimientos permite incrementar la producción de alimentos, reduciendo el esfuerzo físico de los productores. Tal acumulación constituye el primer indicio de un *aumento de la productividad del trabajo.* El invento del arco y las flechas, como el del arpón, permiten mejorar las técnicas de caza y pesca, y regularizar así el aprovisionamiento en víveres de la humanidad. De ahora en adelante, estas actividades toman prioridad sobre la recolección de

frutos silvestres, que ya sólo constituye una actividad económica complementaria. La piel y el pelo de las bestias cazadas regularmente, así como sus astas, huesos y colmillos, se convierten en materias primas que el hombre trabaja en sus ratos de ocio. El descubrimiento de terrenos de caza o zonas de pesca particularmente ricos, permite el paso del estado emigrante al de los cazadores o pescadores semisedentarios (variación periódica del *habitat* según las estaciones del año) o incluso completamente sedentarios. Así ocurre entre las tribus minkopís (que habitan en la costa de las islas Andamán), las klamath (indios de la costa de California), ciertas tribus de Malasia, etc.[13] El paso a la vida sedentaria temporal o permanente, posible gracias al desarrollo de la productividad del trabajo, permite a su vez aumentar ésta. La acumulación de instrumentos de trabajo en mayor número al que una población emigrante podía llevar consigo, se hace ahora posible.

Lentamente, al lado del producto necesario para la supervivencia de la comunidad, va apareciendo así un primer excedente constante, una primera forma de *sobreproducción social.* La función esencial de esta sobreproducción es permitir la constitución de reservas de víveres, con objeto de evitar el retorno periódico del hambre, o por lo menos reducir ésta. Durante milenios, los pueblos primitivos intentaron resolver el problema de la conservación de víveres. Numerosas tribus sólo pudieron encontrar la solución mediante un contacto con civilizaciones superiores. Así, por ejemplo, los pueblos que han permanecido en el estadio de cazadores emigrantes y que no producen en general sobreproducto regular, ignoran la existencia de la sal, la materia más eficaz para la conservación de la carne.[14] *

La segunda función primitiva de la sobreproducción social es permitir una división del trabajo más perfeccionada. Desde que la tribu dispone de reservas de víveres más o menos permanentes, algunos de sus miembros pueden dedicar una parte más importante de su tiempo a la producción de objetos no destinados a la alimentación: instrumentos de trabajo, objetos ornamentales, recipientes para conservar los víveres, etc. Lo que antes era una disposición, un talento personal para esta o la otra técnica, se convierte ahora en una especialización, en el embrión de un oficio.

La tercera función primitiva de la sobreproducción social consiste en permitir un más rápido crecimiento de la población. Las condiciones de semihambre restringen prácticamente la población de una tribu determinada a los hombres y mujeres más vigorosos. La comunidad sólo puede hacerse cargo de un mínimo de niños. La mayor parte de los pueblos primitivos conocen y aplican en gran escala la limitación artificial de nacimientos,

* Hasta el descubrimiento de las funciones conservadoras de la sal —descubrimiento decisivo para la constitución de reservas permanentes de proteínas—, se emplearon los más diversos métodos para conservar la carne: secándola, ahumándola, conservándola en recipientes de bambú vaciados de aire, etc. Todos estos métodos se mostraron inadecuados para una conservación prolongada.

absolutamente indispensable, dado el insuficiente aprovisionamiento de víveres.[15] Sólo un número limitado de enfermos o incapaces pueden ser cuidados y conservados con vida. El infanticidio constituye una práctica corriente. Los prisioneros de guerra son generalmente eliminados, cuando no devorados. Todos estos esfuerzos para limitar el aumento de la población no constituyen prueba de que en el hombre primitivo existiera una innata crueldad. Testimonia más bien un esfuerzo para escapar a una amenaza mayor: la desaparición de todo el pueblo por falta de víveres.

Pero en el momento en que aparece una reserva de víveres más o menos permanente, puede alcanzarse un nuevo equilibrio entre las disponibilidades alimenticias y el crecimiento de la población. Aumentarán los nacimientos y con ellos aumentará también el número de niños que sobreviven a la mortalidad infantil. Los enfermos y ancianos vivirán más tiempo, aumentando la edad media de la tribu. La densidad de la población en un territorio determinado aumentará con la productividad del trabajo, lo que constituye un excelente índice de progreso económico y social.[16] Con el incremento de la población y la especialización de su trabajo, se incrementaron a su vez las fuerzas productivas a disposición de la humanidad. La aparición de un sobreproducto social representa una condición indispensable para este aumento.

La revolución neolítica

La constitución de una sobreproducción permanente de víveres constituye la base material para la realización de la revolución económica más importante que el hombre haya conocido desde su aparición sobre la tierra: el comienzo de la agricultura, de la domesticación y crianza de animales. Por la época de la prehistoria en que se produce esta revolución —época de la piedra pulimentada o época neolítica—, ha sido llamada revolución neolítica.

La agricultura y la crianza de animales presuponen la existencia de un cierto excedente de víveres. Y esto por dos razones: en principio, porque su técnica exige la utilización de simientes y animales para fines no directamente alimenticios, con objeto de producir más plantas y carne para una época ulterior. Los pueblos que viven desde hace milenios en el umbral del hambre no admiten fácilmente que lo que es inmediatamente comestible se dedique a un fin más remoto, si no disponen de otras reservas de víveres.* Después, porque ni la agricultura ni la crianza de ganado procuran instantáneamente el alimento necesario para la conservación de la tribu, y porque se necesita una reserva de víveres para el período que

* "La agricultura exige... una autodisciplina ascética, que no procede automáticamente de la conciencia instrumental", subraya Gehlen. El autor se pregunta si, por esta razón, no se protegieron los primeros cultivos siendo exclusivamente dedicados a fines rituales.[17]

transcurre entre la siembra y la cosecha. De ahí que ni la agricultura primitiva ni la crianza de ganado pudieran adoptarse inmediatamente como principal sistema de producción de un pueblo. Aparecieron por etapas, consideradas en principio como actividades secundarias respecto a la caza y la recolección de frutos, completándose durante mucho tiempo con ellas, incluso cuando representaban ya la base de la subsistencia popular.

En general se supone que la crianza de animales domésticos (principio: aproximadamente 10.000 años a. de C.) es posterior a las primeras tentativas de agricultura sistemática (principio: aproximadamente 15.000 a. de C.), aunque las dos actividades puedan aparecer simultáneamente, o incluso aunque en ciertos pueblos pueda invertirse éste orden.[18] La forma más primitiva de agricultura que se practica todavía hoy en numerosos pueblos de Africa y Oceanía consiste en arañar la superficie del suelo con ayuda de un palo puntiagudo o cavarlo utilizando una azada. Con tales métodos de cultivo el suelo se agota rápidamente y en algunos años es necesario abandonar los campos así labrados, ocupando otros. Numerosos pueblos, por ejemplo las tribus montañesas de la India, adquieren esos nuevos terrenos incendiando la sabana; las cenizas proporcionan un abono natural (artiga).[19]

Por primera vez, la revolución neolítica somete la producción de los medios de subsistencia al control directo del hombre: he ahí su importancia capital. La recolección de frutos, la caza y la pesca son métodos *pasivos* de aprovisionamiento. Tales procedimientos reducen o, en el mejor de los casos, mantienen a un nivel dado la suma de recursos que la naturaleza pone a disposición del hombre en un territorio determinado. Por el contrario, la agricultura y la crianza de ganado constituyen métodos *activos* de aprovisionamiento, puesto que aumentan los recursos naturales disponibles de la humanidad creando otros nuevos. Con el mismo consumo de trabajo, la cantidad de víveres a disposición del hombre puede hacerse diez veces mayor. Estos métodos representan, pues, un enorme crecimiento de la productividad social del trabajo humano.

La revolución neolítica da, además, un poderoso impulso al desarrollo de los instrumentos de trabajo. Al crear una *sobreproducción permanente,* crean la posibilidad del artesanado profesional:

"La condición previa para la formación de capacidades artesanales (técnicas), es la existencia de un cierto tiempo libre que puede sustraerse al tiempo (de trabajo) dedicado a producir medios de subsistencia".[20]

El comienzo de la agricultura y de la crianza de animales domésticos da paso, por otra parte, a la primera gran división social del trabajo: al lado de los pueblos dedicados al cultivo de la tierra, aparecen los pueblos dedicados al pastoreo.

El progreso decisivo que resulta de la práctica de la agricultura debe sin duda atribuirse a las mujeres. El ejemplo de los pueblos que sobreviven en el estado de agricultores primitivos, así como innumerables mitos y

leyendas,* atestiguan que la mujer, que en la sociedad primitiva se dedica a la recolección de frutos permaneciendo la mayor parte de las veces en los alrededores del *habitat*, fue la primera en sembrar las semillas de los frutos recogidos a fin de facilitar el aprovisionamiento de la tribu. Las mujeres de la tribu india de los Winnebago estaban también obligadas a *esconder* el arroz y el maíz destinados a la siembra, para evitar que los hombres se lo comieran. En numerosos pueblos agricultores primitivos, estrechamente ligados al desarrollo de la agricultura por las mujeres, aparecen las religiones fundadas sobre el culto de las diosas de la Fertilidad.** La institución del matriarcado, cuya existencia puede demostrarse en diversos pueblos con el mismo nivel de desarrollo social, está igualmente ligada al papel representado por las mujeres en la creación de la agricultura. Sumner, Keller y Fritz Heichelheim[24] enumeran un gran número de casos probados de matriarcado entre los pueblos agricultores primitivos.

La organización cooperativa del trabajo

Hobhouse, Wheeler y Ginsberg han estudiado el modo de producción de todos los pueblos primitivos que sobrevivían todavía a principios del siglo XX. De sus investigaciones se desprende que todas las tribus que sólo conocen una forma rudimentaria de agricultura y ganadería —y *a fortiori* todos los pueblos que han permanecido en un estadio inferior de desarrollo económico— ignoran el uso de los metales y sólo poseen una técnica muy elemental de la cerámica y el hilado.

Los datos de la arqueología confirman los de la etnología. En la época neolítica, sólo encontramos en Europa las formas más groseras de alfarería. En la India, China septentrional, Africa del Norte y del Oeste, entre el 6o. y el 5o. milenio anterior a nuestra era hallamos huellas de sociedades análogas.[25] La inexistencia de alfarería o tejeduría perfeccionada demuestra la ausencia de un artesanado completamente autónomo. El excedente que la agricultura y la ganadería proporcionan a la sociedad no permite

* "La población indonesia de los Bataks llama a las mujeres *pasigadong*: medios de obtener *(pasi)* alimento *(gadong)*".[21]

** Cfr. la siguiente observación de Robert Graves: "Toda la Europa neolítica, a juzgar por los artefactos y mitos sobrevivientes, poseía un sistema notablemente homogéneo de ideas religiosas, basado en la adoración de la Diosa-Madre con muchos títulos, que también era conocida en Siria y Libia. La Europa antigua no tenía dioses. La Gran Diosa era considerada inmortal, inalterable y omnipotente; y el concepto de paternidad no había sido introducido en el pensamiento religioso. Ella tomaba amantes, pero para obtener placer, no para dar un padre a sus hijos. Los hombres temían, adoraban y obedecían a la matriarca; y el fogón que ella atendía en una cueva o choza fue su primer centro social, y la maternidad su misterio primordial."[22] El autor hindú Debiprassad Chattopadhyaya ha analizado extensamente las relaciones entre el papel de las mujeres como primeras cultivadoras del suelo, el matriarcado y el culto mágico-religioso de las diosas de la fertilidad, según la historia y la literatura antigua de su país.[23]

todavía liberar totalmente al artesano de la tarea de producir su propio alimento.

De ahí la situación, todavía hoy, de la población china de Taitung:

"Ningún artesano vive totalmente de su propio oficio... Todos los albañiles, carpinteros, tejedores, trabajadores en pequeñas fundiciones, así como el maestro del pueblo, el encargado de la recolección y los diferentes administradores municipales trabajan con su familia sobre sus tierras durante las estaciones de siembra y recolección o siempre que no están ocupados en su oficio".[26]

Lo mismo que en las etapas más primitivas del desarrollo económico, la sociedad se funda aquí en la organización cooperativa del trabajo. La comunidad necesita del trabajo de todos y cada uno de sus miembros. No produce todavía un sobreproducto suficiente para que pueda convertirse en propiedad privada, sin poner en peligro la supervivencia de toda la sociedad. Los usos y el código de honor de la tribu se oponen a toda acumulación *individual* que rebase una medida media. Las diferencias en capacidad productiva individual no se reflejan en la distribución. La capacidad como tal no da derecho al producto del trabajo individual; incluso constituye un trabajo más asiduo.[27] "Entre los maorí, escribe Bernard Mushkin, la distribución estaba dominada fundamentalmente por un solo fin: satisfacer las necesidades de la comunidad. Nadie podía morirse de hambre, mientras hubiera todavía una reserva en los depósitos de la comunidad".[28]

Se desarrollan instituciones especiales —como por ejemplo el cambio ceremonial de regalos y la organización de fiestas después de la recolección— para asegurar un reparto equitativo de víveres y otros productos necesarios entre todos los miembros de la comunidad. Describiendo las fiestas organizadas en el pueblo papú de los Arapesh, Margaret Mead cree que esta institución "representa en realidad un eficaz obstáculo a la acumulación de bienes por un individuo, acumulación desproporcionada con la de los demás individuos".[29]

Georges Balandier escribe lo mismo refiriéndose a las tribus bakongo del Africa ecuatorial:

"Una institución como la llamada *malati* es reveladora de esta ambigua situación. En su origen, tenía el carácter de una fiesta anual (en la estación seca) que exaltaba la unidad de linaje honrando a los antepasados y permitía reforzar las alianzas... Ese día, en una verdadera atmósfera de alegría y fasto, se consumían colectivamente todos los bienes acumulados durante el año. Dirigido por los jefes de linajes, el ahorro cumplía la función de *renovar las relaciones de parentesco y alianza.* Por su periodicidad y el volumen de riquezas que requiere, el *malati* actúa como uno de los motores y reguladores de la economía bakonga.

"...Testimonia un momento de la evolución económica (difícil de fechar) en que el excedente de bienes producidos impone nuevos problemas a los hombres: los bienes se interponen entre ellos y deforman el sistema de relaciones personales".[30]

Describiendo las costumbres de los Indios de Cape Flattery (Estado de Washington, E.U.A.), James Swann declara que todo aquel que ha producido abundantemente alimentos, sea quien sea, invita habitualmente a una serie de vecinos o miembros de su familia para consumirlos con él. Si un Indio ha reunido suficientes reservas de víveres, está obligado a dar una fiesta que durará hasta que se hayan agotado estas reservas.[31] Para semejante sociedad la *solidaridad social* es fundamental y considera inmoral toda actitud de competencia económica y de deseo de enriquecimiento individual.

Solomon Asch, que ha realizado sobre el terreno un estudio de las costumbres de los Indios Hopi, afirma:

"Todos los individuos deben allí ser tratados de la misma forma y nadie debe ser superior o inferior. La persona que es objeto de alabanzas o que se vanaglorie ella misma, se ve automáticamente sujeta al resentimiento y a la crítica (de los demás)... La mayor parte de los Indios Hopi se niegan a ser capataces... La actitud de los niños durante los juegos es también significativa. He aprendido por la misma fuente que los niños de temprana edad, e incluso los adolescentes, no se interesan nunca durante un juego en contar los puntos ganados o perdidos. Juegan al baloncesto durante una hora, sin saber qué equipo es el ganador y cuál pierde. Continúan jugando simplemente porque el juego les gusta".[32]

La organización cooperativa del trabajo implica, por una parte, la ejecución en común de ciertas actividades económicas —construir chozas, cazar grandes animales, limpiar de maleza los senderos, cortar árboles, roturar nuevos campos—, y por otra, la ayuda mutua entre familias diferentes en el trabajo cotidiano. El antropólogo norteamericano John H. Province ha descrito este sistema de trabajo en la tribu de los Siang Dyak, de la isla de Borneo. Todos los miembros de la tribu, comprendido el hechicero-médico, trabajan alternativamente en su propio campo de arroz y en el de otra familia. Todos van a cazar, recogen leña para el fuego y realizan trabajos domésticos.[33]

Margaret Mead describe un sistema análogo vigente entre los Arapesh, pueblo montañés de Nueva Guinea.[34] En su forma más pura la organización cooperativa del trabajo, significa que ningún adulto se abstiene de participar en ella. Ello implica, pues, la ausencia de una "clase dominante". El trabajo está planificado por la comunidad según usos y ritos antiguos que se fundan en un profundo conocimiento del medio natural (clima, composición del suelo, costumbres de caza, etc.). El jefe, en caso de que exista, no es más que la encarnación de esos ritos y usos, cuya fiel ejecución asegura.

En general, la cooperación del trabajo subsiste durante un proceso secular —cuando no milenario— de disgregación de la comunidad campesina.[35] Es preciso subrayar que la costumbre de realizar tareas en común, que se encuentra muy tardíamente en las sociedades divididas en clases, constituye

sin duda el origen de la *corvée*,* es decir, del sobretrabajo no pagado realizado en favor del Estado, del Templo o del Noble. En el caso de la China, esta evolución es transparente.

Melville J. Herskovits[36] señala en Dahomey un caso transitorio muy interesante. El *dokpwé*, trabajo comunitario, se realiza generalmente en beneficio de todo el grupo familiar indígena. Pero contrariamente a la tradición —y a las fórmulas oficiales—, la petición de un grupo familiar relativamente hacendado es recibida antes que la de un grupo familiar pobre. Además, el jefe del *dokpwé* se ha convertido en un miembro de la clase dominante. Los propios habitantes de Dahomey, conscientes, por otra parte, de esta evolución, han contado a Herskovits lo que sigue: "El *dokpwé* es una institución antigua. Ha existido antes que hubiera reyes. En los viejos tiempos, no había jefes y el *dokpwega* (dirigente del trabajo comunitario) estaba a la cabeza del pueblo. Como hoy, el *dokpwé* estaba constituido por todos los miembros masculinos del poblado. El cultivo del suelo se hacía en común. Más tarde, con la aparición de los jefes y los reyes, estallaron las disputas..."[37]

Según Nadel, en el reino nigeriano de Nupe, el trabajo comunitario, denominado *egbe*, se practicaba primero (¡y sobre todo!) en las tierras de los jefes; Joseph Bourrilly señala una evolución análoga de la *tuiza*, el trabajo cooperativo entre los bereberes.[38]

La ocupación primitiva del suelo

En el momento en que comienzan a practicar la agricultura, las tribus están organizadas generalmente sobre la base de lazos de parentesco. La forma de organización social más antigua parece ser la de la *horda*, tal como subsiste todavía entre los aborígenes de Australia.

"Una horda es un grupo de personas que poseen, ocupan y explotan en común una determinada parte del país. Los derechos de la horda sobre su territorio pueden indicarse brevemente diciendo que toda persona que no sea miembro de ella no tiene derecho a adquirir ningún producto animal, vegetal o mineral de este territorio, salvo bajo invitación o con permiso de uno de sus miembros".[39]

Más tarde, la gran familia, el clan, la tribu en tanto que confederación de clanes, la confederación de tribus emparentadas unas con otras, son las formas normales de organización de los pueblos primitivos, en el momento en que comienzan a dedicarse a la agricultura. No es, pues, de extrañar que la ocupación primitiva del suelo y el establecimiento sobre éste de una u otra forma de control (de propiedad), se vean ante todo influidos por este modo predominante de organización social.

Mientras no se ha pasado aún a la agricultura intensiva, mediante el

* "Corvée": trabajo gratuito que el campesino debía suministrar, obligatoriamente, al señor. [N. del T.]

empleo de abonos e irrigación, la ocupación del suelo se hace en general bajo forma de ocupación de un poblado por una gran familia, un grupo de hombres y mujeres reunidos por lazos de parentesco. En Rodesia del Norte, Audrey I. Richards observa que el pueblo de los Bembas "vive en pequeñas comunidades de 30 a 50 chozas... cada poblado representa una gran familia, dirigida por un jefe".[40] Entre los bereberes sedentarios de Marruecos, "el estado tipo no es la tribu, sino lo que designamos de manera bastante inexacta como la fracción de tribu [la gran familia]... Todos los miembros de la fracción declaran que descienden de un mismo antepasado cuyo nombre llevan".[41] En los países eslavos del siglo VI al IX, cada una de las tribus "vivía con sus propios clanes y sobre sus propios campos, rigiéndose por sí misma".[42]

Describiendo la vida rural en la Francia medieval, Marc Bloch concluye:

"En suma, el poblado y sus campos son obra de un amplio grupo, quizás... de una tribu o de un clan; las *mansas* (inglés *hides*, alemán *Hufe*) son las partes atribuidas... a subgrupos más pequeños. ¿En qué consistía esta colectividad secundaria formada externamente por la *mansa*? Muy probablemente en la familia ,distinta del clan..., una familia de tipo todavía patriarcal, lo bastante amplia como para comprender varias parejas colaterales. En Inglaterra, la palabra *hide* tiene por sinónimo latino la expresión *terra unius familiae* (la tierra de una familia)".[43]

Hablando de la vida agrícola en Lorena, Ch. Edmond Perrin confirma:

"Las prácticas de la época merovingia bastarían para probar que, en su origen, la *mansa* ha sido el lote cultivado por una sola familia; en el siglo VII..., los impuestos de los aparceros en las tierras de la Iglesia y del fisco real se calculaban, en efecto, por cabeza de familia y no por *mansa*".[44]

Es, pues, la gran familia, el clan, quien ocupa el poblado y la familia propiamente dicha quien construye la granja. Ahora bien, el primer problema con que se enfrenta la agricultura primitiva es el de la roturación periódica de las tierras vírgenes, roturación realizada en común por todo el poblado, como testimonian los ejemplos de pueblos que continúan hoy en ese estado de desarrollo, y como lo celebran antiguas canciones chinas. En el marco de la organización cooperativa del trabajo, es lógico que la tierra laborable, roturada en común, sea propiedad comunal y se redistribuya periódicamente. Sólo el jardín alrededor del *habitat*, roturado exclusivamente por la familia, o el árbol frutal plantado por ella, evolucionan hacia el estadio de propiedad privada.[45] Jardín significa, por otra parte, cercado, es decir, campo cerrado a los demás, en oposición a los campos, propiedad comunal, que no están vallados.*

* Cuando la dinastía de los tang tomó el poder en China (año 618 de nuestra era), mediante una revuelta campesina, restableció el sistema de redistribución periódica de las tierras laborables, pero consideró los jardines (aproximadamente un quinto del total de las tierras de cada granja) como propiedad hereditaria de las familias campesinas.[46]

La asignación y redistribución periódica de los campos laborales mediante sorteo se han visto confirmadas por numerosos testimonios históricos y lingüísticos. Las tierras laborables son en principio designadas en Lorena con el nombre de *sors;* en la Palestina bíblica, las tierras distribuidas mediante sorteo fueron llamadas *nahala* (azar), lo que se convirtió más tarde en sinónimo de propiedad, etc... Lo mismo ocurrió en la Grecia antigua.[47]

Cuando, con el desarrollo de métodos agrícolas más avanzados, la tierra acaba por estabilizarse y los roturamientos colectivos dejan de jugar un papel importante en la vida del poblado, comienza a aparecer la propiedad privada de los campos. Pero incluso entonces, hasta que la comunidad campesina no se ha disuelto, la antigua propiedad comunal se conserva bajo diversas formas. Una tercera parte del poblado —independientemente de la casa y del jardín, por una parte, y de los campos laborables, por otra— compuesta esencialmente de pastos y bosques, continúa siendo propiedad colectiva. El derecho de comunidad de pastos —es decir, el derecho de todos los miembros de la comunidad sobre todos los campos para utilizar en común, antes del período de siembra, los pastos— de respigueo después de la cosecha, de construcción o utilización en común de los molinos o manantiales, la constitución del poblado en una unidad colectivamente responsable para el pago de impuestos, la conservación de las costumbres de ayuda recíproca, el derecho a establecer nuevas granjas sobre parcelas roturadas del bosque, son fenómenos demostrativos de que durante siglos subsiste en la vida del poblado una poderosa solidaridad colectiva, solidaridad cuyas raíces se sumergen en la propiedad comunal de antaño.

Es imposible enumerar aquí todas las fuentes que confirman la existencia de esta propiedad comunal de las tierras en todos los pueblos civilizados, en un determinado momento de su evolución agrícola; indiquemos brevemente algunas de las principales. La comunidad campesina japonesa, *mura,* ha sido descrita por Yoshitomi. En su monumental obra *Economic Aspects of the History of Civilization of Japan,* Yosoburo Takekoshi describe la propiedad comunal de las tierras en los antiguos tiempos, con el reparto del suelo por medio de sorteo. En Indonesia... "la comunidad campesina representa la comunidad original", escribe el Dr. J. H. Boeke. Wittfogel ha analizado el sistema del *tsing-tien,* el reparto de campos en nueve cuadrados realizado en el poblado chino, para descubrir ahí la comunidad campesina nacida de la apropiación colectiva del suelo.[48] La obra del profesor Dyckmans sobre el antiguo imperio de los Faraones de Egipto declara explícitamente que, originalmente, la tierra era allí propiedad del clan con redistribución periódica de los lotes. Así lo afirma también el profesor Jacques Pirenne en su *Histoire des Institutions et du Droit privé de l'anciene Egypte.*[49] Describiendo el sistema agrícola del pueblo árabe de los Alaouites, Jacques Weulersse ha descubierto que todavía hoy existen rasgos de la propiedad colectiva, en otro tiempo predominante en todo el mundo islámico:

"Se llama poblados *muchaa* a aquéllos en que la totalidad de las tierras

pertenece colectivamente al conjunto de la comunidad. Cada miembro de ésta no posee ninguna tierra a título privado, sino solamente un derecho sobre la totalidad del territorio. En el momento de la redistribución periódica de las tierras... que tienen lugar en general cada tres años, este derecho le asegura una parte determinada del suelo".[50]

El semioficial *African Survey* declara con respecto al Africa central y oriental: "Es exacto afirmar que en toda la parte de Africa de la que tratamos predomina la concepción según la cual la tierra es propiedad colectiva de la tribu o del grupo".[51]

Hablando de la economía polinesia de Tikopia, Raymond Firth afirma que "los vergeles y parcelas de jardinería eran tradicionalmente propiedad de las grandes familias (clanes)".[52] Investigaciones históricas confirman la existencia de la propiedad colectiva del suelo en la Grecia homérica, la *Mark* germánica, el antiguo poblado azteca, el antiguo poblado hindú de los tiempos de la literatura búdica; en el poblado inca, donde los campos labrados se denominan *Sapslpacha,* es decir, "la tierra (*pacha*) que pertenece a todos"; en el poblado del imperio bizantino, especialmente en Egipto, Siria, Tracia, Asia Menor y los Balcanes antes de la colonización eslava; en la antigua Rusia con su comunidad campesina, la *obehtchina;* entre los eslavos del Sur, los polacos y los húngaros, etc. En un estudio efectuado por cuenta de la FAO, Sir Gerald Clausen confirma, por otra parte que, en sus orígenes, la agricultura se ha desarrollado siempre y por todas partes dentro del marco de un régimen agrícola basado en la propiedad comunitaria, con redistribución periódica de las tierras.[53]

El cultivo del suelo irrigado, cuna de la civilización

En sus principios, la agricultura era torpe e irregular: el hombre ignoraba el medio de conservar la fertilidad del suelo. El descubrimiento de la irrigación y de los efectos del barbecho cambian radicalmente la técnica agrícola.

Las consecuencias de esta revolución agrícola fueron incalculables. La crianza de animales domésticos y los primeros pasos de la agricultura habrían permitido al hombre el control sobre sus medios de subsistencia. La aplicación sistemática del barbecho y, sobre todo, de la irrigación, aplicación ligada al empleo de animales de tiro, permitió a la humanidad asegurar permanentemente un importante excedente de víveres, dependiendo solamente de su propio trabajo. ¡Reportaba cien granos en la recolección cada grano sembrado en Mesopotamia![54]

La existencia de este excedente permanente de víveres permitió a las técnicas artesanales hacerse autónomas, especializarse y perfeccionarse. La sociedad podía alimentar a miles de hombres que no participaban ya directamente en la producción de víveres. La ciudad podía separarse del campo. Había nacido la civilización.

Los antiguos griegos del tiempo de Homero consideran ya la civilización

como el producto de la agricultura.[55] Los chinos de la época clásica atribuyen a la vez "la invención" de la agricultura, el comercio y la civilización al Emperador mítico Chen-Nung.[56] Es interesante observar que en la tradición azteca, el origen de la prosperidad del pueblo reside en una comunicación del dios recibida por el gran sacerdote a través de un sueño, comunicación "que ordenó a los mexicanos poner diques a un gran río que contorneaba el pie de la colina, con objeto de que el agua se extendiera en la llanura".[57] Independientemente de estos ejemplos limitados, el historiador Heichelheim no teme declarar a justo título que la *agricultura ha sido la base de todas las civilizaciones hasta el capitalismo moderno.*[58] Y la enciclopedia americana de ciencias sociales escribe:

"Ni la historia, ni la arqueología han revelado hasta ahora la existencia de una civilización que no dependa en gran medida de estos tres cereales: el trigo, el maíz y el arroz".[59]

En aquellos lugares del globo donde las condiciones naturales lo permiten, se produce el paso al cultivo del suelo por irrigación y la consiguiente aparición de vida urbana. Todavía es difícil determinar hasta qué punto se realizó esta evolución en los diversos países independientemente unos de otros; sin embargo, para ciertos autores, esto parece admitido. Lo cierto es que durante el 5o. milenio antes de nuestra era encontramos una agricultura desarrollada por irrigación del suelo, un amplio excedente de víveres, la especialización del artesanado y el desarrollo de ciudades en los valles del Nilo, Eufrates y Tigris sucesivamente; en el valle chino del Hoang-Ho, en Irán y en Chipre durante el 4o. milenio antes de nuestra era; en el valle del Indo, en Asia Central y en Creta durante el 3er. milenio; en la Grecia continental, en Anatolia, el valle del Danubio y Sicilia durante el 2o. milenio; en Italia y Arabia meridional (reino de Minea * y civilización sabeana) en el 1er. milenio antes de nuestra era; y, en fin, durante el 1er. milenio de nuestra era, en el Africa Occidental (civilizaciones de Gana, Mali y Sangoi en los valles del Niger y Senegal) y en América (México, Guatemala y Perú).

La revolución metalúrgica

La revolución agrícola coincide en general con el fin de la época de la piedra pulimentada. Liberados de la esclavitud degradante del hambre, los hombres pueden ahora desarrollar sus cualidades innatas de curiosidad y experimentación técnica. Habían aprendido ya, desde hacía mucho tiempo, que cociendo ciertas clases de arcilla se podían fabricar pucheros. Y sometiendo al fuego determinadas piedras, descubrirán los metales y más tarde su empleo maravillosamente idóneo para la fabricación de instrumentos de

* Etimológicamente, Minea significa "agua de fuente, agua de primavera".[60] En la misma época, Alemania y las Galias arribaron a la civilización gracias a la utilización del barbecho.

trabajo. Los sucesivos descubrimientos del cobre (6o. milenio antes de nuestra era en los valles del Eufrates y Tigris, así como en el del Nilo), el estaño, una aleación de cobre y estaño llamada bronce (3er. milenio antes de nuestra era en Egipto, Mesopotamia, Irán e India) y, en fin, del hierro (aproximadamente 1300 a. de C. en el país de los Hititas, después de un empleo esporádico entre los ribereños del Mar Negro) representan las etapas más importantes de esta revolución técnica.

Los efectos de la revolución metalúrgica son importantes en primer lugar con respecto a la propia agricultura, que continúa siendo la actividad económica fundamental de la sociedad. Con el empleo de instrumentos de trabajo metálicos, sobre todo del arado de reja de hierro, se impone la utilización de la energía animal en la tracción y la productividad del trabajo agrícola da un nuevo salto hacia adelante. En la Europa de los siglos VIII al VII anteriores a nuestra era, la utilización del arado con reja de hierro permite el desarrollo de la agricultura intensiva y la aparición de ciudades sobre los terrenos firmes.[61] Y la introducción en el Japón, durante el siglo VIII de la era actual, de instrumentos de trabajo metálicos permite a este país un considerable aumento de la superficie cultivada y, como consecuencia, un importante incremento de la población.[62]

	Habitantes por milla cuadrada inglesa
Tribus de cazadores y pescadores en las regiones periféricas del mundo habitado (esquimales)	0.005 — 0.015
Tribus de cazadores y pescadores que habitan la estepa (bosquimanos, australianos y patagones)	0.005 — 0.025
Tribus de cazadores con agricultura rudimentaria (dyaks, papúes, tribus de las colinas indias y las tribus negras más pobres)	0.5 — 2
Tribus de pescadores sedentarios en la costa o al borde de los ríos (indios de la América del N. O., pequeñas islas polinesias, etc.)	hasta 5
Pastores nómadas	2 — 5
Agricultores con un principio de artesanado o de comercio (Africa central, archipiélago malasio)	5 — 15
Nómadas con agricultura (Kordofan, Persia, Sennaar)	10 — 15
Pueblos que practican la agricultura extensiva (países islámicos del Asia occidental y del Sudán, países de Europa oriental)	10 — 25
Tribus de pescadores que practican la agricultura (islas del Pacífico)	hasta 25
Regiones donde se practica la agricultura intensiva (pueblos de Europa central)	100
Regiones de Europa meridional donde se practica la agricultura intensiva	200
Regiones de la India donde se practica la agricultura irrigada	más de 500
Regiones de la Europa occidental con gran industria	más de 750

BIBLIOTECA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

Así se creó la condición material previa para el impulso de las técnicas artesanales y la separación de la ciudad y el campo. El aumento de la población, hecho posible gracias al aumento general de bienestar,* suministra la mano de obra. El aumento de excedentes alimenticios suministra a esta mano de obra los medios de subsistencia. La materia prima principal del trabajo de estos artesanos la constituyen los propios metales. Al principio técnica de lujo y ornamento, el artesanado metalúrgico se especializa más tarde en la fabricación de instrumentos de trabajo y toda clase de armas. Finalmente, con la forja de metales, el artesanado adquiere su autonomía definitiva.**

Producción y acumulación

Esta agricultura capaz ya de conservar y aumentar la fertilidad del suelo crea un excedente permanente de víveres, un importante *sobreproducto social.* Tal sobreproducción no constituye solamente la base de la división social del trabajo, la separación del artesanado y la agricultura, de la ciudad y el campo. Es también la base de la división de la sociedad en clases.

Mientras la sociedad es demasiado pobre para permitir la constitución de un excedente constante, la desigualdad social apenas puede desarrollarse. Todavía hoy, en los países del Levante, si en las tierras fértiles se ha establecido la propiedad de los señores que arrebatan a los campesinos la mitad de su cosecha, cuando no más, en las tierras de montaña "las cosechas son tan pobres que la tierra difícilmente podría soportar la doble carga de un aparcero y un propietario".[65] "En las condiciones primitivas, el esclavo no existe. *En una época en que dos manos no pueden producir más de lo que consume una boca, no existen bases económicas.* Por eso, el esclavo sólo aparece cuando se aprende a almacenar o integrar en amplias labores de construcción los productos acumulados del trabajo".[66]

Al examinar las instituciones sociales de 425 tribus primitivas, Hobhouse,

* Como para toda especie viviente, este incremento de la población constituye el más objetivo índice del progreso. El geógrafo Ratzel[63] da la siguiente tabla de la densidad de población correspondiente a los diferentes modos de vida a principios de este siglo, tabla que reproducimos aquí ligeramente simplificada:

** En la Europa medieval, el herrero surge como el primer artesano que trabaja profesionalmente para el mercado. Por lo demás, la palabra latina *faber* = herrero y la palabra alemana *Schmied* = herrero significan en su origen simplemente artesano.[64] Sin embargo, en Europa occidental y central, durante la edad de bronce no surge una civilización urbana. Unicamente el arado con rejón de hierro crea ahí un abundante sobreproducto. Por el contrario, en América Central, las condiciones climatológicas y la reducida densidad de población permiten ya un desarrollo de civilización antes de utilizarse instrumentos de trabajo metálicos. Estas excepciones demuestran, sin embargo, que la producción y concentración de un amplio sobreproducto social constituyen sin lugar a dudas la condición necesaria para que aparezca la civilización. La diferenciación del medio natural entraña inevitablemente diferencias en los métodos para producir esa sobreproducción y diferencias en cuanto a la época en que los pueblos consiguen lograrlo.

Wheeler y Ginsberg descubrieron que entre los pueblos que ignoraban la agricultura y la cría de ganado no existía la esclavitud. Encontraron un principio de esclavitud entre una tercera parte de los pueblos pasados a la etapa pastoral o agrícola inicial, y una generalización de ésta en la etapa de la agricultura plenamente desarrollada. 30 años más tarde, C. Darryl Forde llega a las mismas conclusiones.[67]

Desde el día en que se constituye una amplia sobreproducción permanente, a una parte de la sociedad se le presenta la posibilidad de abandonar el trabajo productivo, de disfrutar de ocios a expensas de la otra parte de la sociedad.*

La utilización de los prisioneros de guerra o de cautivos de todas clases como esclavos (en Polinesia, esclavo significa *Tangata-Taua*=hombre procedente de la guerra)[69] representa una de las dos formas más habituales de una primera división de la sociedad en clases. La otra forma de esta división primitiva consiste en el pago de un tributo impuesto a una parte de la Sociedad.

Cuando la agricultura avanzada se practica en una multitud de pequeños poblados, cada uno de ellos produce un excedente que, tomado separadamente, apenas basta para la constitución de un artesanado profesional, y todavía menos para la fundación de ciudades.** La concentración de este excedente se convierte en la condición previa para su utilización efectiva:

"El excedente producido por una familia individual, una vez aseguradas las necesidades del consumo doméstico, ha sido probablemente muy pequeño en una economía rural tan atrasada que exigía para su alimentación el sacrificio de un gran número de los terneros recién nacidos. Para que esta comunidad pudiera adquirir una cantidad substancial de productos extranjeros —por ejemplo, sal o metales—, habría sido necesario concentrar estos excedentes (de las familias). Los testimonios históricos de las civilizaciones del bronce en el antiguo Oriente, y los testimonios etnográficos de Polinesia y América del Norte demuestran que la institución del jefe representa una modalidad de concentración y el culto a un dios representa otra. El jefe real o el dios imaginario pueden acumular un excedente importante en dádivas tradicionales voluntarias o en ofrendas, retiradas por cada familia de partidarios o adoradores de sus propios pequeños excedentes".[71]

Lo que en principio es voluntario e intermitente, pasa luego a ser obli-

* Evidentemente, esto no es más que una *posibilidad*; es igualmente posible que el tiempo libre (*leisure*) así ganado reduzca el tiempo de trabajo de todos los productores y sea utilizado por todos en las actividades extraeconómicas. Este parece haber sido el caso de los sianes en Nueva Guinea, donde la sustitución de las viejas hachas de piedra por hachas de acero reducía el lapso de tiempo disponible dedicado a la producción de medios de subsistencia, del 80% al 50%, según Salisbury.[68]

** Según el asiriólogo americano A. L. Oppenheim, las primeras ciudades de Mesopotamia sólo eran grandes pueblos y conservaban una estructura idéntica a la de la comunidad rural.[70]

gatorio y regular. Por la aplicación de la fuerza, es decir, la organización del Estado, se establece un orden social fundado en el abandono a los nuevos amos, por parte de los campesinos, de los excedentes de víveres.*

Hablando de los pueblos más primitivos, Malinovsky explica:

"Estos pueblos no poseen ni autoridad centralizada ni política. En consecuencia, no tienen ni fuerza militar, ni milicia, ni policía. Y sus tribus no se combaten. Las ofensas personales se vengan por ataques solapados contra individuos o por combates mano a mano... Entre ellos no existe la guerra". C. Darryl Forde describe entre los tunguses, de Siberia del N. E., el mismo comunismo primitivo del clan, sin jefes hereditarios.** [73] Por el contrario, Heichelheim comprueba en las primeras ciudades el surgimiento de una organización estatal.

"La población de los nuevos centros (urbanos) consiste... en una capa superior mayoritaria que vive de las rentas (es decir, apropiándose el sobreproducto del trabajo agrícola), compuesta de señores, nobles y sacerdotes. Es preciso añadir a estos *los funcionarios, empleados y servidores indirectamente alimentados por esta capa superior* [es decir, el aparato del Estado]..." [75]

Aparte de la concentración y acumulación de la sobreproducción social, estas nuevas clases poseedoras han realizado otras funciones socialmente necesarias y progresistas. Han permitido el desarrollo del arte, producto del artesanado de lujo que trabaja para los nuevos señores. Han permitido la diferenciación de la sobreproducción social gracias a su acumulación, diferenciación que se identifica con la diferenciación de la producción. Han permitido, y en parte asegurado personalmente gracias a sus socios, la acumulación de técnicas, conocimientos y normas que garantizaron el mantenimiento y desarrollo de las fuerzas productivas agrícolas: conocimientos astronómicos y meteorológicos que determinan el régimen de lluvias, el momento aproximado y la defensa eventual de las cosechas; conocimientos geométricos que permiten la división de los campos; realización de los trabajos de roturación, necesarios por el aumento de la población, a una escala que sobrepasa la de las fuerzas de un poblado o un grupo de poblados; construcción de

* En el reino nigeriano de Nupe, en tanto que en las ciudades la renta pagada a los jefes se llama todavía regalo, *kynta,* en los alrededores de la capital, Bida, recibe ya el nombre de "diezmo" (*dzanka*).[72] Es significativo que la palabra árabe *makhzen,* que significa "gobierno", proceda del verbo *khaazana,* "acumular", "almacenar", y que haya dado lugar a las palabras francesa y española *magasin* y "almacén".

** Entre los indios Nambikwara, el jefe (*nilikandé*: el que une) goza de una autoridad basada en el consentimiento, y no dispone de ningún poder de coerción. Cuando Lévy-Strauss preguntó a un indio cuáles eran los privilegios del jefe, recibió la misma respuesta ("ir el primero a la guerra") que Montaigne había recibido en 1560 —(¡4 siglos antes!)— con una pregunta análoga planteada a un indio de América.[74]

canales, diques y otros trabajos hidrográficos indispensables a la irrigación, etc.*

La técnica de acumulación sirve de justificación para la apropiación de amplios privilegios materiales. Incluso concediendo que ésta sea históricamente indispensable, no se ha demostrado que a la larga no hubiera podido aplicarse por la propia colectividad. En cuanto a los privilegios, puede decirse que, en todo caso, los pueblos que los sufrieron los consideraron como exacciones, e inspiraron protestas tales como la del campesino del antiguo Imperio egipcio que habla en la *Sátira de los Oficios.*[17]

La categoría marxista de "necesidad histórica" es, por otra parte, mucho más compleja que lo que los vulgarizadores suelen suponer. Incluye de manera dialéctica tanto la acumulación de la sobreproducción social que efectúan las antiguas clases poseedoras, como la lucha de los campesinos y esclavos contra esas clases, lucha que si no se hubiera producido habría hecho infinitamente más difícil la lucha del proletariado moderno por su emancipación.

¿Existe un "excedente económico"?

La noción de sobreproducción social, que hunde sus raíces en la de sobreproducto permanente de medios de subsistencia, es esencial para el análisis económico marxista. Ahora bien, hasta hace poco esta noción se aceptaba no solamente por la mayor parte de los economistas sino, hecho más significativo, por todos los antropólogos, etnólogos, arqueólogos y especialistas de la economía primitiva. Las múltiples referencias a la obra de estos especialistas diseminadas en los primeros capítulos de esta obra atestiguan que los datos empíricos de la ciencia contemporánea confirman la validez de las hipótesis básicas del análisis económico marxista.

Sólo el profesor Harry W. Pearson, en un capítulo de la obra colectiva publicada bajo la dirección de Karl Polanyi, Conrad M. Arensberg y él mismo, *Trade and Market in the Early Empires,* lanzó un ataque científico serio contra las nociones de excedente económico y sobreproducción social en la economía precapitalista. Merece ser refutado en detalle.

Las críticas del profesor Pearson pueden resumirse en cinco puntos:

1. El concepto de "sobreproducción económica" es confuso, puesto que abarca de hecho dos entidades diferentes: el sobreproducto absoluto, en el sentido fisiológico del término, sin el cual la sociedad no puede subsistir; y el sobreproducto relativo, cuya constitución ha sido decidida por la sociedad.

* Hace 2400 años, Kautilya, primer ministro del rey Maurya Chandragupta de la India, explicaba en su obra *Arthacastra* el origen de toda civilización como procedente del trabajo de los campesinos: "Porque el hecho de que las ciudades subvencionen sus propias necesidades y de que los hombres sólo encuentren alegría en los campos permite incrementar el tesoro real, las mercancías (¡el comercio!), el trigo y los bienes muebles (la fortuna mobiliaria)".[76]

2. Ahora bien, el "sobreproducto económico" en el sentido absoluto, biológico del término, no existe. Es imposible determinar el nivel de subsistencia mínima más abajo del cual un individuo perecería; es imposible determinarlo para toda la sociedad.[78] De todas maneras, es tan bajo que no hay ninguna prueba de la existencia de una sociedad humana que haya vivido nunca en su conjunto a ese nivel.
3. En cuanto al sobreproducto relativo, no es el resultado de una evolución económica, especialmente del aumento de la productividad del trabajo. Existen siempre y por todas partes excedentes potenciales. Las decisiones de crear o aumentar los recursos no destinados al consumo de productores son decisiones sociales que pueden tomarse por razones absolutamente no económicas (religiosas, políticas, de prestigio).
4. No existe ni la sombra de una prueba (*not a shred of evidence*) para demostrar que la aparición de "la propiedad privada, el trueque, el comercio, la división del trabajo, los mercados, la moneda, las clases comerciantes y la explotación" se deba a la aparición de un excedente económico en los momentos críticos del desarrollo de la sociedad humana. Semejantes afirmaciones sólo pueden justificarse por el postulado de que "el curso lógico de la evolución económica conduce hacia el sistema de mercado de la Europa del siglo XIX".[79]
5. Además, toda esta concepción se funda en el más grosero materialismo que "basa el desarrollo económico y social en la estrecha capacidad del estómago humano".[80] A todos los niveles de existencia material, los recursos económicos se han empleado para fines no económicos.

La argumentación del profesor Pearson parte de la distinción entre "sobreproducto absoluto" y "sobreproducto relativo", distinción que, desde luego, introduce él en el debate. A nuestro entender, ni los fisiócratas, ni los economistas ingleses de la escuela clásica, ni menos Marx y Engels, han considerado nunca el "nivel de subsistencia" como una noción biológica absoluta. Pero esto no quiere decir en modo alguno que esta noción haya carecido de significación histórica precisa en cada caso concreto, es decir, que se pueda reducir arbitrariamente el nivel considerado como mínimo por un pueblo en una época determinada. De donde se deduce que es falso afirmar que toda sociedad posee una fuente potencial de excedente, independientemente de un aumento de la productividad media del trabajo.

Cierto que ninguna sociedad puede subsistir si, después de haber suministrado la alimentación más modesta, su producción no basta para mantener la dotación de instrumentos de trabajo. En este sentido "absoluto" del término, ninguna sociedad reducida al puro nivel de subsistencia "biológica" podría sobrevivir. Pero hasta que el hombre *no controle* sus medios de subsistencia —dicho con otras palabras: mientras nos encontramos ante hordas o tribus primitivas que viven de la recogida de frutos, la caza y la pesca—, este "excedente" es a la vez aleatorio y extremadamente limitado.

La razón es muy simple: todo aumento excepcional de la producción corriente no produciría un "excedente permanente" sino, por el contrario, el hambre, destruyendo así el equilibrio ecológico de la región habitada.

Cuando el profesor Pearson escribe que ninguna sociedad humana ha vivido nunca a tal nivel de pobreza, comete en realidad un error semejante al que él reprocha justamente a los economistas neoclásicos. Así como ellos conciben toda la actividad económica en función de una economía de mercado, el profesor Pearson considera igualmente todo el pasado económico de la humanidad a la luz de la economía de pueblos primitivos en el umbral de la civilización o ya civilizados, es decir, de pueblos que han efectuado su "revolución neolítica", que practican ya la agricultura y la cría de ganado. Pero cuando se considera que el período posterior a esta revolución sólo ocupa una fracción mínima de la duración de la existencia humana sobre la tierra, cuando se observa que cientos, por no decir miles, de tribus primitivas han desaparecido antes de alcanzar el estadio de la revolución neolítica, especialmente porque no han sabido resolver el problema de la subsistencia en un medio natural modificado, se comprende lo insostenible de esta afirmación.

Las pruebas, tanto lógicas como empíricas, demuestran por el contrario que la mayor parte de las sociedades humanas anteriores a la revolución neolítica * han debido sostener una lucha permanente por la subsistencia; que estaban obsesionadas por esta lucha que nunca parecía victoriosamente terminada, y que todas las instituciones sociales citadas por el profesor Pearson en apoyo de la tesis opuesta (especialmente el lugar importante que en estas sociedades ocuparon la magia y la religión) tenían *funciones* netamente económicas, es decir, debían contribuir precisamente a resolver el angustioso problema de la subsistencia. "La existencia universal de prácticas mágicas y religiosas en asociación con los procesos productivos revela... que la ansiedad en relación con el suministro de alimentos es universal."[81]

De ahí la importancia clave de la revolución neolítica. Por primera vez en la prehistoria humana, el control de los medios de subsistencia humana pasa de la naturaleza al hombre. Desde este momento, por primera vez, estos medios pueden multiplicarse, si no ilimitadamente, al menos en una proporción absolutamente desconocida antes. Por esta razón, una importante fracción de la sociedad puede liberarse de la necesidad de contribuir directamente a la producción de víveres. No existe ningún dato arqueológico o antropológico que pueda hoy poner en tela de juicio esta prueba manifiesta de los nexos existentes entre la aparición de un *excedente permanente e importante de víveres* por una parte, y la separación del artesanado y la agricultura, la separación de la ciudad y el campo, la división de la sociedad en clases por otra.

Cierto que el aumento de la productividad media del trabajo no hace más que crear las *condiciones materiales necesarias* de la evolución y la

* Aparte de las tribus que viven en un medio natural excepcionalmente favorable, que se designa comúnmente bajo la etiqueta de "cazadores evolucionados".

transformación sociales. No hay aquí ningún automatismo económico, independiente de las fuerzas sociales.* Los hombres hacen su propia historia; una sociedad existente se defiende contra las fuerzas de transformación. La sociedad primitiva defiende su estructura igualitaria. Para disgregar la sociedad primitiva igualitaria y engendrar una sociedad dividida en clases es necesaria, pues, una revolución social. Pero esta revolución social sólo es *posible* cuando se ha alcanzado un determinado nivel de productividad que permita a una fracción de la sociedad liberarse del trabajo material. Hasta que esta condición material —este excedente potencial— no exista, tal revolución social es imposible.

El profesor Pearson contestará sin duda que el motor decisivo ha sido un motor social, la sustitución de un "modelo" de organización social por otro.** Nosotros admitimos gustosamente la primacía de lo social. ¿Pero acaso una confederación de tribus de cazadores primitivos habría podido construir el imperio romano, o incluso la Babilonia de Hamurabi? ¿Acaso los campesinos de Mesopotamia habrían podido crear la industria moderna? Responder a estas interrogantes es comprender el papel estratégico del aumento del excedente económico y el sobreproducto social en la historia humana, gracias al aumento de la productividad del trabajo.

* Ver capítulo II: "Sociedad cooperativamente organizada y Sociedad que descansa en la economía del tiempo de trabajo".

** Georg Dalton[82] se ha esforzado por ampliar los enfoques del profesor Pearson sobre este tema. Tiene razón, evidentemente, cuando se opone al empleo anacrónico, por una sociedad primitiva, de móviles como la búsqueda ilimitada de medios materiales. Tiene también razón al oponerse al empleo, en este cuadro social diferente, de categorías que se desprenden de una economía mercantil o monetaria. Pero se equivoca cuando afirma que la escasez de bienes materiales es una noción puramente "ideológica", o que no hay ninguna explicación económica racional para el comportamiento socio-económico de los pueblos primitivos. Afirmar que "las transacciones de bienes materiales en la sociedad primitiva son expresiones de obligaciones sociales que no tienen *ni mecanismos ni significado* propios aparte de los vínculos y las situaciones sociales que expresan",[83] es olvidar que los pueblos primitivos deben, a pesar de todo, sobrevivir como los pueblos modernos; que sobrevivir exige una cierta producción de bienes materiales; que la organización social no es independiente de la necesidad de producir esos bienes materiales; que el móvil económico, es decir, el esfuerzo para asegurar una cierta producción *limitada*, está claramente presente en esa sociedad primitiva; y que si el análisis de esta estructura socio-económica es frecuentemente difícil, nadie debería proclamar que es imposible en principio, porque haría imposible el estudio científico de la evolución de las sociedades en general.

CAPITULO II

CAMBIO, MERCANCIA, VALOR

El cambio simple

El encuentro entre hordas que recogen frutos diferentes, o cazan diferentes animales, crea las condiciones de un cambio ocasional. "El trueque y el comercio se desarrollan en regiones con productos diferentes, donde bosque y playa, selva y llanura, montaña y valle, ofrecen a uno y otro nuevos productos, que incitan a intercambios mutuos".[1]

Hablando del pueblo rodesiano de los Bemba, que practican muy poco el comercio, Audrey I. Richards comprueba que "las condiciones del medio en que viven los Bemba explican en cierta medida su comercio poco desarrollado, puesto que las condiciones en esta región son en general tan uniformes, que hay pocas razones para que un distrito intercambie bienes con otro distrito".[2]

El origen del cambio se encuentra, pues, *al margen* de la unidad social primitiva, sea esta horda, clan o tribu. En su interior reinan primitivamente la ayuda recíproca y la cooperación del trabajo, que excluyen el cambio. El servicio de cada uno a la comunidad se establece allí por los usos o el rito; varía, pues, con la edad, el sexo y el régimen de parentesco. Pero es independiente de la búsqueda de una contra-prestación. Ahora bien, *es precisamente la contra-prestación medida lo que constituye la característica esencial del cambio.*

Esta medida no es necesariamente una medida *exacta.* Más aún: en el estadio del cambio simple, fortuito, ocasional, no puede serlo. Para determinar las condiciones de este cambio, las hordas y tribus, que conocen mal la naturaleza, los orígenes, las condiciones de producción y la utilización exacta del producto que reciben "a cambio" de otro producto, se dejan forzosamente gobernar por la arbitrariedad, el capricho o el azar. El cambio, la operación más exactamente "medida" de la vida económica moderna, nace en condiciones materiales que excluyen toda posibilidad de medida exacta.

El cambio simple es, pues, un cambio fortuito y ocasional; no puede formar parte del mecanismo normal de la vida primitiva. En la economía primitiva puede producirse tanto a causa de la aparición fortuita de un sobreproducto como de una crisis brusca (hambre).*

* Hablando de la tribu de los Bachiga, de Africa Oriental, May Mandelbaum-Edel observa que "el comercio (el cambio) sólo ha tenido lugar cuando hubo necesidad de suplir la insuficiencia del aprovisionamiento de víveres a consecuencia de una mala cosecha".[3]

En ambos casos, el grupo primitivo que conoce la existencia de grupos vecinos intentará establecer con ellos relaciones de cambio, bien por medios de rapiña, bien por medios pacíficos. El encuentro de dos excedentes ocasionales, diferentes en cualidades, en utilidad y *en valor de uso* crea las condiciones más normales de una operación de cambio simple.

Trueque silencioso y donaciones ceremoniales

Cuando un grupo primitivo, después de haber cubierto sus propias necesidades de consumo, dispone regularmente de un excedente de cualquier clase de productos, el cambio simple puede convertirse en cambio desarrollado. No se trata ya de una operación fortuita que se realiza en momentos excepcionales, sino de una serie de operaciones de cambio más o menos regularizadas.

El establecimiento de estrictas reglas de cambio no es más que la etapa final de una larga transición a partir de una situación en la que el cambio esporádico se practica sin medida exacta. A dos modos de aprovisionamiento de productos extranjeros —el cambio simple y la guerra-rapiña— corresponden otras tantas formas transitorias de cambio entre los grupos primitivos: La donación ceremonial y el trueque silencioso.

Los contactos entre grupos primitivos sin lazos de parentesco no son casi nunca contactos entre grupos de la misma fuerza. Implican relaciones al límite de la hostilidad. Y este límite se franquea en seguida.

La experiencia enseña a los grupos más débiles que ante la aproximación de extranjeros temibles lo mejor es huir. Y enseña también a estos últimos que diezmando a los grupos más débiles que están en posesión de los productos codiciados, se corre el riesgo de perder toda posibilidad de procurárselos.* De esta forma, en el límite de la hostilidad abierta, se establecen las relaciones de cambio convencionalmente reguladas que se designan bajo el término de trueque silencioso. El grupo más débil deposita los productos destinados al cambio en un lugar desierto y desaparece hasta que la otra parte haya dejado sus propios productos en el mismo lugar.

En la historia económica abundan los ejemplos de este trueque silencioso. El caso de las relaciones entre Moros y Negros al Oeste de Gibraltar, citado por Herodoto, y el de las relaciones de los comerciantes persas, tártaros y griegos de la Rusia meridional con los habitantes de las estepas heladas de la Rusia septentrional, citado por el viajero árabe Ibn Batutah, forman parte de la literatura clásica sobre el tema. Todavía hoy encontramos el trueque silencioso en numerosos lugares del globo: entre las tribus

* "En Nueva Guinea, los Mundugumor (pueblo de cazadores de cabezas) salen muy lejos no solamente en busca de enemigos a los que sorprender, sino también de contactos comerciales... Compran al pueblo escuálido, semi-hambriento, que habita las marismas orientales, pucheros, cestas, mosquiteros... Dicen que tienen cuidado en no matar a todos, porque en ese caso no habría ya fabricantes de pucheros..." [4]

chuckchee de Siberia, en sus relaciones con los habitantes de Alaska; entre los *negritos* que habitan los valles del norte de la isla de Luzón, de las Filipinas, en sus relaciones con los habitantes cristianos de la misma región; en la tribu Awatwa, de Rodesia del Norte, en las relaciones entre los habitantes del interior del país y los de las marismas; en Nueva Guinea, en las Nuevas Hébridas, en la India, en Indonesia, etc.[5]

El trueque silencioso, y más todavía las relaciones que proceden de los contactos de hostilidad abierta, tienen sus orígenes en el contacto entre diferentes grupos primitivos sin lazos comunes de parentesco. Primitivamente, en el interior del grupo, ya lo hemos visto, no existían relaciones de cambio. Los alimentos y otros objetos de primera necesidad no se cambian, sino se reparten.[6] Sólo se trata de donaciones simples, de regalos (objetos preciosos, talismanes, ornamentos), que, como ocurre todavía hoy en el interior de una familia moderna, son devueltos convencionalmente sin que se efectúe un cálculo preciso de equivalencia.

Pero cuando los grupos que están ligados a los mismos antepasados se esparcen y extienden por un territorio demasiado amplio para administrarse bajo una dirección común, se escinden en troncos. El intercambio de regalos, consistentes en diversos productos particulares de los territorios donde viven estos subgrupos, se institucionaliza, se repite periódicamente en forma ceremonial y se regulariza. El ceremonial expresa relaciones reales de interdependencia material entre esos subgrupos, ninguno de los cuales podría subsistir sin la ayuda del otro, o simplemente la existencia de lazos de parentesco.[7]

Entre los grupos primitivos que han pasado ya al estadio de la agricultura individual, pero que permanecen reunidos en comunidades agrarias, se mantiene la misma institución de intercambio ceremonial de regalos. La diferencia entre cosechas individuales en el interior de una misma comunidad, o entre cosechas de varias aldeas reunidas por lazos de parentesco, se corregirá periódicamente por el intercambio de regalos; numerosas relaciones de intercambio ceremonial de regalos, cuya función económica parece hoy borrosa o invisible, tuvieron este origen funcional.

En *Les Structures Elementaries de le parenté,* Claude Lévy-Strauss ha demostrado en forma convincente hasta qué punto esos intercambios de regalos, lo mismo que los intercambios de mujeres, se integran en la vida económica en este estadio de evolución social, y hasta qué punto esos dos circuitos paralelos —que los primitivos consideran idénticos, toda vez que las propias mujeres se consideran también como regalos— son indispensables *al mantenimiento de la cohesión social del grupo.* La división del trabajo es todavía esencialmente la división del trabajo entre sexos, y toda elección desordenada de esposas conduciría al debilitamiento de ciertos grupos, cuando no a su desaparición.

De ahí que las reglas de reciprocidad impliquen que un hombre "sólo puede recibir una esposa del grupo al que puede exigirse una mujer, porque en la generación superior el grupo al que él pertenece ha entregado

una hermana o una hija; mientras que un hermano debe al mundo exterior una hermana (o un padre, una hija), porque en la generación superior su grupo ha tomado una mujer.

"La exogamia, concluye Lévy-Strauss, proporciona el único medio de mantener el grupo como grupo, de evitar el fraccionamiento y el tabicamiento indefinidos que traería consigo la práctica de los matrimonios consanguíneos".[9*]

Entre los ozuitem ibo (Nigeria meridional), el intercambio de regalos alimenticios se explica por los propios miembros de la tribu en la forma siguiente:

"El pueblo afirma que en el pasado, antes de que se introdujera a principios de este siglo el casave, se producía a menudo una grave penuria de alimentos durante los tres meses (junio-agosto) anteriores a la cosecha anual de ñame. Durante este período el antiguo sistema de transferencia de alimentos se continúa practicando: todos los que disponen de víveres los regalan... Los hombres se ven así obligados a hacer regalos de víveres a sus mujeres y parientes uterinos".[11]

La práctica del intercambio ceremonial de regalos puede rebasar los límites de una tribu y extenderse a varias tribus o pueblos que habitan una región determinada. De la misma manera que el intercambio ceremonial en el interior de un grupo limitado no hace más que expresar lazos de solidaridad y cooperación en el trabajo, su extensión a varias tribus y pueblos expresa un esfuerzo para estabilizar allí relaciones pacíficas de cooperación.[12]

"Al principio, las misiones (que venían a saldar los tributos) constituían simples gestos de los príncipes de los países de Nanyang (sudeste asiático), que enviaban a la capital china delegados portadores de mensajes de congratulación o ceremonia para la corte de China. Se les recibió siempre como humildes emisarios encargados de presentar la sumisión de sus amos al Hijo del Cielo. Naturalmente, llevaban regalos en productos de sus países y el emperador, por bondad de corazón, les devolvía a cambio otros regalos. Parece que estos regalos chinos tenían muchas veces más valor que los traídos de Java, Borneo y Malasia; pero incluso en el caso de que fueran del mismo valor, es indudable que se acababa de establecer un embrión de comercio internacional".[13]

* Lévy-Strauss polemiza con Frazer, quien explica el cambio de mujeres por el hecho de que los primitivos no podían pagar otro "precio" (*sic*) por éstas. Tiene razón de reprochar a Frazer su suposición de la existencia en el pasado de "cálculos" que sólo existen en sociedades mucho más "evolucionadas". Pero no la tiene al concluir que "en el intercambio de mujeres no hay nada que se asemeje a la solución razonada de un problema económico... Se trata de un acto de conciencia (?) primitivo e indivisible..." En realidad, el propio Lévy-Strauss ha indicado el vital papel económico que tiene la mujer en la economía primitiva. El deseo de regular la "circulación de mujeres" a manera de asegurar a todos los hombres capaces la mayor igualdad de posibilidades matrimoniales corresponde, pues, sin lugar a dudas, a una necesidad *económica* para el equilibrio social.[10]

Cuando en el marco de la comunidad campesina, la actividad económica individual —sobre todo la agricultura— va tomando un lugar cada vez más importante, cuando las relaciones de intercambio ceremonial de regalos y trueque silencioso se multiplican y regularizan, se van introduciendo también en la comunidad, cada vez en mayor número, elementos de *medida,* de *cálculo* de los regalos intercambiados, para mantener su equilibrio económico. En la *desa,* la comunidad campesina de Indonesia, coexisten dos formas de actividad económica: *la samba sinambat;* actividad no remunerada, orientada hacia la satisfacción de necesidades vitales, y el *toeloeng menseloeng,* actividad orientada hacia la realización de necesidades individuales que otorga el derecho de alcanzar una contraprestación más o menos equivalente.[14] Después de examinar la mayor parte de los ejemplos de intercambio ceremonial de regalos, Schechter[15] descubrió que, en la mayor parte de los casos, el principio de equivalencia juega ya un papel preponderante. Cierto que se está todavía lejos de una economía de mercado, basada en la producción de mercancías. Pero generalmente se admiten equivalencias e incluso equivalencias institucionalizadas, como aparece en el Código de Hammurabi.[16]

El cambio desarrollado

El trueque silencioso y la donación ceremonial constituyen formas transitorias entre el cambio simple y el cambio generalizado, que se pueden designar bajo el término común de *cambio desarrollado.*

El cambio desarrollado resulta del encuentro no ya de dos excedentes fortuitos, sino de un excedente habitual con otros productos. Tanto el trueque silencioso como la donación ceremonial pueden tomar la forma de cambio desarrollado; pueden también superar esta forma e integrarse en el cambio generalizado propiamente dicho.

En la sociedad primitiva, donde el artesano no ha adquirido todavía la autonomía, puede presentarse *una especialización regional,* una división regional del trabajo, en razón de las particularidades específicas de un territorio dado. La tribu que viva en este territorio puede dedicarse en gran parte a la producción de esta especialidad y aparecer frente a las tribus vecinas como un especialista colectivo. Esta tribu producirá un excedente considerable del bien en cuestión y lo cambiará por los productos particulares de otras. La prehistoria y la etnografía indican que *los instrumentos de trabajo* y *los ornamentos* son los primeros productos susceptibles de proceder en gran cantidad de un centro de producción dado, a través de operaciones de cambio desarrollado.

Así, antes de la conquista colonial, la tribu de los guro, en la Costa de Marfil, intercambiaba con los pueblos de la sabana fundamentalmente la nuez de cola, que ellos producían, a cambio de *sompe,* varilla de hierro, utilizada a la vez como materia prima para hacer utensilios agrícolas y armas, y como medio de intercambio. Cola y *sompe* eran elementos de un

comercio sur-norte verdaderamente complementario entre dos zonas geográficas diferentes.[17] Digamos, por otra parte, que, simultáneamente con este verdadero comercio, los guro mantenían relaciones de intercambio ceremonial de regalos con tribus como los bulé, a quienes consideraban parientes.[18]

En la época de la piedra tallada se organizaron ya verdaderos talleres de instrumentos realizados en piedra, especialmente en Saint Acheul y en la isla de Bömlo, al sudoeste de Noruega. En la época de la piedra pulimentada, en Egipto, Sicilia, Portugal, Francia (Grand-Pressigny), Inglaterra (Grimes Grave y Cissbury), Bélgica (Obourg y Spienne), Suecia y Polonia (Galitzia oriental y distrito de Kielce) existían verdaderas minas de pedernal. En la isla de Marúa se han encontrado restos de talleres de instrumentos de piedra que aprovisionaron una gran parte de la Nueva Guinea.[19] Heichelheim indica un gran número de fuentes que parecen confirmar la circulación de objetos de ornamento en un radio muy amplio desde la más primitiva edad.[20]

Con el progreso de la productividad del trabajo y la constitución de pequeños excedentes regulares en numerosas tribus y poblaciones vecinas, este sistema de especialización regional puede ampliarse en una red regular de cambios y desembocar en una verdadera división regional del trabajo. En la cuenca del Amazonas, por ejemplo, existen diferentes tribus que poseen sus propias especialidades: los Menimels son conocidos, sobre todo, por su alfarería; los Karahone producen venenos particularmente virulentos; los Boro están especializados en la fabricación de alfombrillas y caramillos; los Nitoto sobresalen en la fabricación de hamacas.[21] Entre estas tribus, y sobre la base de estas especialidades, van regularizándose progresivamente los intercambios.

Pero para todas y cada una de ellas, la fabricación de productos especiales sólo representa un apoyo, una actividad secundaria de la vida económica. Esta continúa fundándose esencialmente en la recolección de frutos, la caza y la pesca (acompañada algunas veces de un principio de agricultura), es decir, en la búsqueda de la subsistencia. En el interior de la tribu no existe todavía ninguna especialización artesanal. Por el contrario, el cambio desarrollado es todavía muy imperfecto excepto bajo la forma embrionaria de donación ceremonial. Los que fabrican hoy objetos de alfarería deben partir mañana a cazar o laborar la tierra, si la tribu no quiere sucumbir ante el hambre.

El comercio

Con la revolución neolítica, el desarrollo de la agricultura y la constitución de excedentes constantes crean la posibilidad de un intercambio permanente con los pueblos que no disponen todavía de tales excedentes; el cambio entra en una nueva fase. Los intercambios no se limitan ya a algunos raros productos de una especialización regional. A partir de ahora abrazan el conjunto de los productos de toda una región; hacen su aparición *los mercados locales*. Cada tribu o cada poblado continúa todavía

subviniendo en gran medida a sus propias necesidades. Pero ninguna tribu o ningún poblado es ya completamente independiente de la aportación de productos regionales.

"Numerosas comunidades (en Nigeria meridional) disponen de un excedente de víveres y otros bienes de uso cotidiano, como productos de alfarería, esteras o instrumentos de madera, que, por intermedio de numerosos mercados locales, llegan a los compradores de otras comunidades... Así, por ejemplo, las aldeas de los bosques Agoi, sobre las vertientes de las colinas Oban... intercambian las carnes ahumadas de venados en los mercados de poblados próximos al río Cruz, donde compran iguanas recolectadas muchas veces no por los habitantes locales, sino por los Ibo que viven a diez kilómetros de distancia en la orilla del río. Igualmente, poblados de alfareros relativamente poco numerosos y alejados unos de otros, producen por lo general excedentes y sus bienes se distribuyen sobre un territorio de 200 km² o más. Así, pues, aunque la comunidad familiar, y más todavía la comunidad campesina, sea ampliamente autártica en materia de víveres y de la mayor parte de los bienes de uso corriente, no llega a cubrir en muchas ocasiones o incluso nunca todas sus necesidades".[22]

El sistema de *cambio generalizado* coincide con los comienzos del artesanado profesional en el interior del poblado o la tribu. Pero esta especialización es una especialización en el seno de una *comunidad campesina.* Los artesanos que abandonan cada vez más el trabajo agrícola reciben su subsistencia en recompensa de sus servicios. En el interior del poblado o de la tribu el cambio sigue siendo, pues, *rudimentario.* Así ocurre, por ejemplo, entre los habitantes de las islas Marquesas en el Pacífico, o entre las tribus de los Kafflitcho y Gougo en Africa oriental. Ciertos artesanos han llegado a ser allí completamente autónomos; otros todavía no lo son. Los artesanos de la primera categoría reciben anualmente de la comunidad aldeana cierta cantidad de alimentos, vestidos y ornamentos en recompensa de su trabajo global. Los artesanos de la segunda categoría son ayudados por otros miembros de la tribu en el trabajo efectuado sobre los campos que deben proporcionar sus medios de subsistencia.[23] En ambos casos, no se puede propiamente hablar de cambio.

El intercambio generalizado entre poblados, tribus y hordas diferentes, se efectúa en forma más o menos colectiva por los propios productores, por una parte de la comunidad (por ejemplo, las mujeres*) o por sus

* En la medida en que la práctica de la agricultura se realizó primeramente por las mujeres, se comprende que hayan sido las primeras en practicar el intercambio de excedentes de víveres regularmente. Según la tradición china las mujeres han sido las primeras en practicar el comercio. No hace todavía mucho las mujeres practicaban exclusivamente el comercio en los siguientes pueblos: los Togo, Somali, Galla y Masai en Africa, y, en Asia los Tártaros y Tibetanos.[24] Forde, Scott y Nadel comprueban la existencia del mismo fenómeno en Nigeria. En la Nicaragua precolombina, sólo las mujeres podían aparecer en el mercado.[25] Igualmente, en el mercado local del reino de Dahomey sólo las mujeres podían vender.

representantes. En sí mismo no es todavía una actividad económica especializada:

"En la Europa medieval, como en las regiones agrícolas de nuestros días, el productor medio podía deshacerse de pequeños excedentes de su empresa familiar (huevos, queso, gallinas, hortalizas, leche, ganado e incluso trigo) sin la ayuda de un comerciante profesional. Igualmente, allí donde una industria se organizaba en pequeñas unidades artesanales y donde las mercancías se fabricaban en pequeñas cantidades o por encargo, los productores y consumidores podían tratar entre ellos sin la intervención de un comerciante. No solamente el herrero o el alfarero del poblado, sino incluso el carnicero, el panadero o el fabricante de cirios de las ciudades, vendían sus propios productos".[26]

Con la revolución metalúrgica, esta situación se modifica. Los primeros metales que el hombre supo utilizar, el cobre y el estaño, no se encuentran en todos los países, tampoco, especialmente, en aquellos que recibieron el primer impulso de la civilización gracias a la agricultura por irrigación. Las minas están localizadas en ciertas regiones bien definidas, sobre todo regiones montañosas, donde los metales en cuestión se han podido utilizar durante un largo período con fines decorativos, sin originar una revolución metalúrgica en el sentido económico de la palabra.

Para adquirir estos minerales, los pueblos agrícolas que disponían de excedentes de víveres, técnicas y tiempo libre suficientes debían ir a buscarlos al lugar donde se encontraban, en principio probablemente por vía de rapiña, y después por vía del cambio normalizado.[27] El cambio a grandes distancias, el cambio internacional entre regiones separadas por cientos de kilómetros no podía ya ser una actividad de apoyo, al lado del artesanado o de la agricultura. Se había producido una nueva división del trabajo, la práctica del cambio se había separado de las demás actividades económicas; había nacido el comercio.

Entre los pueblos primitivos, la revolución metalúrgica hace coincidir la aparición del artesanado profesional con la generalización de los cambios. Los primeros artesanos completamente separados de los trabajos agrícolas son los *herreros ambulantes* (hoy día se les encuentra todavía entre los Bantúes de Africa ecuatorial y entre los Peuls de Africa occidental). En estos pueblos, la revolución metalúrgica, al hacer autónomo el comercio, lo separa definitivamente del artesanado, de la misma manera que separa a éste de la agricultura.

Es interesante observar que las dos formas de cambio, el cambio generalizado todavía no especializado y el comercio especializado propiamente dicho, coinciden generalmente en regiones agrícolas. Así, por ejemplo, entre los indios de la tribu de los Chorti, en Guatemala, los campesinos y artesanos van personalmente una vez por semana al mercado local, y una vez por mes o cada dos meses al mercado cantonal, para vender sus pequeños excedentes. Pero el comerciante que importa los productos no procedentes de la propia región es un comerciante profesional. Igual distinción

se ha observado entre los Nupe, en Nigeria.[28]

Desde la edad del cobre, el comercio se desarrolla especialmente en la primera civilización predinástica egipcia; en la primera civilización llamada prediluviana de Mesopotamia; en la más antigua civilización descubierta sobre el lugar del emplazamiento de Troya, en Asia Menor; en la civilización creto-micénica de Grecia; en la civilización de los aztecas de México, antes de la conquista española; en la antigua civilización china, india y japonesa, etc.

En un libro de la literatura clásica china, *Apéndice al Canon de los intercambios de Con Fu-tse,* se cuenta que los mercados (es decir, el comercio) se inventaron en la misma época que el arado y, por tanto, en el momento en que se producen en la agricultura las importantes transformaciones que resultan de la revolución metalúrgica.[29]

Con la edad de bronce, el desarrollo de relaciones comerciales se convierte en la condición previa para la utilización productiva de los conocimientos técnicos. Estudiando cuidadosamente los yacimientos de cobre y estaño disponibles en la época, Gordon Childe ha demostrado que a medida que los pueblos mediterráneos pasaban a la fabricación de objetos de bronce, iban entablando relaciones internacionales de comercio con numerosos países. En efecto, de la India a Escandinavia sólo hubo cuatro regiones en la que esos dos metales se pudieran encontrar simultáneamente: el Cáucaso, Bohemia, España y Cornualles.[30] Ahora bien, en ninguna de estas cuatro regiones nació la edad del bronce.

Para obtener estos metales preciosos, los pueblos que jugaron un papel decisivo en su utilización tuvieron que organizar amplias expediciones comerciales —a menos que se tratara de expediciones periódicas de bandidaje como las que sometieron a la dominación egipcia, a partir de la segunda dinastía, las minas de la península Sinaí.[31]* El carro de ruedas y el barco de vela se inventaron en la edad de bronce y acompañaron los progresos de la civilización en todo el mundo antiguo. Caravanas regulares ponían en contacto Egipto con Mesopotamia a través de la península de Sinaí, Palestina y Siria, unían Mesopotamia a la India a través del Irán, el norte de Afganistán y el valle del Indo. Desde la edad de bronce, en una Europa todavía bárbara, entre el mar Báltico y el Mediterráneo, el valle del Danubio, la llanura panonia y las islas británicas se abren amplias relaciones económicas.

Cuando este comercio internacional se estabiliza y se hace pacífico, no por ello deja de ser asunto de Estado, realizándose al principio por inter-

* China, donde abundan el cobre y el estaño, pudo entrar muy pronto en la edad de bronce. De ahí que el comercio interior alcanzara allí un desarrollo *anterior y superior* al comercio exterior. El papel decisivo de la revolución metalúrgica en el desarrollo del comercio se confirma, pues, también en ese caso excepcional. En América, el cobre y el estaño aparecen en las altas llanuras del Perú y constituyen la base de la civilización de los Incas.

medio de comerciantes funcionarios. Un puerto neutro asegura el encuentro entre las dos naciones.[32]

Producción para las necesidades y producción de mercancías

La producción de las sociedades primitivas es, esencialmente, una producción para necesidades. Los productores producen para satisfacer las necesidades de su comunidad, amplia (tribu o clan) o estrecha (familia). Así ocurre tanto en los pueblos que recogen todavía su alimento como en los que lo producen ya en el sentido propio de la palabra. Los primeros imperios levantados sobre la base de la agricultura por irrigación no presentan rasgos económicos fundamentalmente diferentes a los de aquellas sociedades. Los reyes o sacerdotes que centralizan los excedentes, los utilizan para satisfacer sus propias necesidades o las necesidades de toda la comunidad. Es significativo que, en sus inscripciones oficiales, el rey de Babilonia se llame "Campesino de Babilonia", "Pastor de hombres", "Irrigador de campos". En Egipto, tanto el faraón como la administración gubernamental se designaron con el término común *Pro* —la gran casa—. En China, uno de los legendarios emperadores que habría fundado la nación se llamaba Heou-tsi, príncipe-mijo.[33] En efecto, el conjunto del sistema económico se presenta como la economía de un gran dominio productor de *valores de uso* para satisfacer sus propias necesidades.[34]

Con el artesanado autónomo hace su aparición un nuevo tipo de producción. Los productores, campesinos-artesanos que viven en el interior de la comunidad campesina sólo traen al mercado el *excedente* de su producción, es decir, lo que subsiste después de cubiertas las necesidades de sus familias y la comunidad. El artesano especialista separado de una comunidad, el herrero o el alfarero ambulante, no producen ya valores de uso destinados a cubrir sus propias necesidades. *El conjunto de su producción se destina al cambio.* Es a cambio de los productos de su trabajo como adquirirá los medios de subsistencia, vestidos, etc., para cubrir sus propias necesidades y las de su familia. El artesano autónomo separado de la comunidad sólo produce ya *valores de cambio, mercancías* destinadas al mercado.

Quien produce fundamentalmente valores de uso, destinados a satisfacer sus propias necesidades o las de su comunidad, subsiste gracias a los productos de su propio trabajo. Tanto en la práctica como en su conciencia, identifica producción con producto, trabajo con productos de trabajo. En la producción de mercancías, esta unidad se rompe.

El productor de mercancías no vive ya directamente de los productos de su propio trabajo; por el contrario, sólo puede subsistir a condición de *deshacerse* de estos productos. *Vive,* como dice Glotz de los artesanos griegos de la época homérica, *exclusivamente de su trabajo.* Esto es tanto más cierto cuanto que estos primeros artesanos se presentan en el domicilio de sus clientes y reciben de ellos la materia prima para su producción.[35]

Igual ocurre en la mayor parte de las sociedades en el momento de un primer desarrollo de la producción de mercancías: especialmente en Egipto, China, Japón, la India y en los primeros tiempos de la edad media europea.[36]

La producción de mercancías no se presenta de repente ni para la totalidad de la sociedad. Cuando el artesanado se hace profesional y algunos artesanos se convierten en productores de mercancías separados de la comunidad campesina, los campesinos y el resto de los artesanos pueden, durante siglos, continuar viviendo como productores de valores de uso. Solo intercambiarán pequeños excedentes de su producción para adquirir las pocas mercancías que necesitan. Estas mercancías se reducen esencialmente *a la sal y al hierro* (metales). Así ocurre en China, en la Europa medieval, en la Rusia medieval,* en el Japón medieval, en la comunidad campesina hindú, en Africa, en la América precolombina, etc.[37]

El cambio generalizado y especializado, el comercio, se limita en principio a los metales y ornamentos (productos de lujo) más o menos reservados al Estado (rey, príncipe, templo). Pero la producción de mercancías alcanzará un nivel superior en el momento en que procure también al comercio productos artesanales y agrícolas. La invención de la rueda para los carros permite utilizar en la técnica de alfarería el principio de rotación. El torno de alfarero es el primer instrumento de trabajo que permite la "fabricación en serie" de mercancías destinadas exclusivamente al comercio.

La etnografía indica frecuentemente que si bien las mujeres son las primeras en realizar trabajos de cerámica mientras que ésta es una técnica doméstica o rural, los hombres son los primeros en utilizar los tornos de alfarería, convirtiéndose en especialistas que trabajan para el mercado.[38] En cuanto a los productos agrícolas transformados en mercancías, hacen su aparición en el momento en que se constituyen comunidades humanas completamente separadas de la producción de medios de subsistencia, comunidades de artesanos, comerciantes y administradores, es decir, *comunidades urbanas*. Según Polanyi, los primeros mercados locales de víveres se habían constituido en Lidia, y más tarde en Atenas. Nosotros tenemos, sin embargo, la impresión de que tales mercados existieron también en China en el siglo v a. de C., e incluso antes.[39]

Sociedad cooperativamente organizada y sociedad que descansa en la economía del tiempo de trabajo

En la sociedad primitiva que produce poco o no produce excedentes, la organización cooperativa del trabajo se funda en la costumbre y los ritos,

* El nombre antiguo del mercader en el comercio interior, *prasol*, indica el comercio de la sal, aunque posteriormente este nombre haya pasado a ser el término general para designar todo comerciante de menudeo.

que sirven para regularizar las actividades económicas esenciales. En regiones poco favorecidas, donde el aprovisionamiento de alimentos es difícil, la cooperación de trabajo puede implicar una incesante actividad económica, llevada hasta los límites de la fuerza física humana. En regiones más favorecidas por la naturaleza, como las Islas del Pacífico, la producción del producto necesario puede absorber una parte relativamente pequeña del tiempo disponible, dedicándose entonces el resto al ocio.

Normalmente, ninguna sociedad comunitaria suprimirá de buen grado una parte importante de su ocio para trabajar, para producir más, excepto en el caso de que las necesidades económicas y sociales le obliguen a ello.* La necesidad económica es la necesidad de obtener un mayor excedente de productos con objeto de adquirir, por vía de intercambio, bienes necesarios a la buena marcha de la sociedad y que la propia comunidad no produce (ciertas clases de alimentos, sal, materias primas para fabricar instrumentos de trabajo, ornamentos destinados a funciones rituales, etc.). La necesidad social es aquella que obliga a abandonar regularmente un excedente a un poder centralizador bien en interés de la comunidad (para realizar trabajos de irrigación, etc.), bien a consecuencia de una conquista que impone por la fuerza el pago de tal tributo.

Pero las dos necesidades pueden combinarse. Hablando de las tribus Majo y Baure, que viven en Bolivia oriental, Alfred Métraux escribe: "Hasta tal punto necesitaban el metal que les facilitaba la lucha cotidiana por la vida, que, en ausencia de otras mercancías aceptables por los Blancos, se entregaban inmediatamente al comercio de esclavos".[41]

En otras palabras: el aumento del sobreproducto más allá de un estrecho límite (reserva de víveres) no es el resultado de un desarrollo autónomo de la economía. Es el resultado de la intervención de *presiones externas,* económicas (cambio) o sociales (apropiación del excedente por un poder central o una clase dominante).**

Mientras la sociedad primitiva, cooperativamente organizada, no conoce todavía otra división del trabajo que la que separa los sexos, el ritmo de trabajo será establecido por la costumbre y los ritos. En el momento en que se establece una división de trabajo más consecuente, el aporte comunitario de cada productor habrá de medirse por un criterio común. En otro caso, la cooperación del trabajo tendería a disgregarse por el establecimiento de grupos favorecidos y no favorecidos. Esta medida común de

* "A pesar de la frecuencia de las plagas de hambre, ningún Mkamba (tribu negra) piensa nunca en sembrar más de lo que necesitará para sobrevivir en la próxima estación de lluvias".[40]

** Esto no está en contradicción con la tesis que defendemos más arriba, según la cual el desarrollo de una clase dominante presupone la existencia de un sobreproducto social. En la medida que un primer desarrollo del sobreproducto precede efectivamente a toda constitución de una clase dominante, éste asegura después una mayor expansión de este sobreproducto, y un nuevo desarrollo de las fuerzas productivas.

organización no puede ser otra que *la economía del tiempo de trabajo.*

El poblado puede considerarse como una gran familia. La totalidad de la producción anual debe corresponder más o menos a las necesidades de medios de subsistencia, vestidos, viviendas e instrumentos de trabajo. Para que no haya desequilibrio entre estas diferentes producciones, para que los campesinos no dediquen una parte exagerada de su trabajo a la producción de alfarería o artículos de cuero, dejando en barbecho una parte de los campos, es preciso que se establezca un balance del tiempo de trabajo disponible y reparta éste teniendo primero en cuenta los sectores esenciales indispensables a la buena marcha de la comunidad, y dejando después que cada cual emplee el resto de su tiempo como mejor le plazca.

La etnografía y la historia económica, demuestran que, en efecto, la comunidad campesina que conoce un principio de división de trabajo, organiza la vida social sobre la base de una economía del tiempo de trabajo. Para los pueblos primitivos, lo único escaso (*"scarce"*) es el trabajo, dice Ruth Bunzel.[42] Según Boeke la economía de la *desa* (comunidad campesina) de Indonesia se fundaba en el cálculo de horas de trabajo consumidas.[43]

En la economía campesina japonesa, "las jornadas de trabajo de los hombres constituyen el principio del cambio. Si la familia "a" se compone de dos hombres que trabajan durante dos jornadas sobre los campos de la familia "b", esta familia "b" habrá de proporcionar un equivalente (en trabajo) para los campos de "a", equivalente que podría consistir en tres hombres trabajando durante un día y un hombre realizando una jornada complementaria, o cualquier otra combinación que iguale (el trabajo de) dos hombres durante dos días... Cuando cuatro o cinco familias colaboran en un grupo *kattari* (trabajo cooperativo para transplantar arroz), el cálculo se efectúa sobre la misma base. Esto exige un libro de cuentas para comparar los días y los hombres en el trabajo (el número de jornadas de trabajo realizadas)".[44]

En la tribu negra de los Heh, los campesinos que encargan una lanza al herrero (que es también campesino) trabajan en la tierra de éste *durante todo el tiempo en que éste trabaja en la lanza.*[45] En la antigua India de la época de los reyes Maurya, trabajo y productos de trabajo dictan las reglas de organización de la vida económica.[46]

Cuando se establecen las primeras formas de subordinación social, de apropiación del sobreproducto por una parte privilegiada de la sociedad, la contabilidad de la explotación se funda igualmente en una economía del tiempo de trabajo.

Entre los incas, "el tributo debía consistir exclusivamente en trabajo, es decir, tiempo y cualificación en tanto que trabajador, artesano o soldado. Todos los hombres se consideraban a este respecto como iguales: el que tenía hijos que le ayudaran a pagar el tributo impuesto era considerado rico, mientras que el que no los tenía era considerado pobre. Cada

artesano que trabajaba al servicio del Inca o de su *curaca* (superior) debía recibir todas las materias primas y sólo podía ser empleado así durante dos o tres meses anuales".[47]

Lo mismo ocurre en Europa durante la alta edad media, cuando una gran parte de los campesinos vivía en régimen de servidumbre. Las ciudades se regían por una estricta economía del tiempo de trabajo, tres días de trabajo de media por semana sobre las tierras del señor, tres días sobre las propias tierras del siervo.* Igualmente, las mujeres de los siervos tenían que trabajar un número determinado de días en los talleres del dominio hilando, cosiendo, tejiendo, etc. Cada artesano disponía de un terreno para él, a cambio del cual debía prestar servicios específicos al dominio y a los otros terrazgueros.

La organización social fundada en la economía del tiempo de trabajo ha dejado numerosas huellas hasta en el lenguaje. En la Europa central, durante la edad media, la medida de superficie más corriente es el *Tagwerk*, extensión de tierra que un hombre puede labrar en una jornada. En inglés medieval la palabra "acre" tiene el mismo sentido. En las montañas kabylas, se calculan las propiedades en *zouija*, jornadas de labor realizadas por el arado de dos bueyes. En Francia, la "carrucata" designa la cantidad de tierra que un hombre puede labrar normalmente con un arado en una jornada. La "pose", unidad suiza de superficie, es análoga al *Tagwerk*.[49]

La descripción que Dollinger da de la desaparición de los siervos jornaleros pone de manifiesto nítidamente hasta qué punto la economía del tiempo de trabajo regulaba el conjunto de la actividad económica:

"Naturalmente, esas exenciones de servicio (de los jornaleros) no dejaban inactivo al siervo: implican la entrega por parte del señor de una parcela que explotaba por cuenta propia en sus días libres... No hay duda de que esta parcela estaba generalmente *en proporción al tiempo de que disponía*. El que sólo tenía un día de libertad por semana obtenía probablemente una parcela poco extendida; el que tenía dos o tres podía recibir eventualmente toda una *mansa*".[50]

Analizando el conjunto de los censos campesinos de la edad media, Marc Bloch llega a la misma conclusión:

"Los campesinos, o por lo menos algunos de ellos, debían entregar anualmente al señor un número determinado de productos fabricados: objetos de madera, telas, herramientas de metal e incluso, sobre ciertas *mansas* donde se perpetuaban, de padre a hijo, las tradiciones de un oficio, vestidos. La materia prima estaba a veces, como el trabajo, a cargo del terrazguero: este era probablemente, respecto a la madera, el caso más general. Pero cuando se trataba de tela, era muchas veces el señor quien propor-

* En la antigua legislación bávara leemos, por ejemplo, que los "siervos de la Iglesia" deben tres días de trabajo semanales sobre los dominios (del señor) y "que hacen tres para ellos mismos": *Opera vero 3 dies in ebdomada in dominico operet, 3 vero sibi faciat.*[48]

cionaba los materiales: el campesino o su mujer *no daban más que su tiempo,* su trabajo y su habilidad (el subrayado es nuestro)".[51]

Por lo demás, existen numerosos casos en que la designación de los censos de los campesinos se hacen forma intercambiable, en tiempo de trabajo o en cantidad de productos. Así, por ejemplo, las obligaciones de las siervas con respecto al señorío de Saint-Gall, se indican unas veces —como en la antigua *Lex Alemannorum*— por el número de jornadas de "corvée", y otras por la cantidad de productos a suministrar durante estas jornadas.[52] Los aztecas impusieron a los demás pueblos de México un tributo calculado bien en jornadas de trabajo, bien en cantidad de productos artesanales, bien en superficie de tierra a cultivar.[53] En el Japón, en el siglo VIII de nuestra era existen dos clases de trabajo no agrícola para el señor, el *cho* y el *yo*. El estatuto de Taiho fija su importe a la vez en cantidad de tiempo (10 días), en cantidad de tela (26 *haku,* que equivalen más o menos a 10 metros) y en cantidad de trigo (1 *to* equivale aproximadamente a 2 celemines).[54] De esta suerte, entre los productores de una sociedad tal, la cantidad de tiempo de trabajo necesario para producir una determinada mercancía resulta transparente. Lo mismo ocurre en la Europa occidental, cuando a partir del siglo XII la explotación directa es sustituida cada vez más frecuentemente por el arrendamiento a término: en vez de los tres clásicos días de trabajo por semana, debe ahora cederse al señor *la mitad de la cosecha.* En China, las crónicas de la dinastía T'ang calculan exactamente la cantidad de trabajo que es necesario emplear para el cultivo del mijo (283 días por año) y del trigo (167 días), cuando hay que pagar en especie el impuesto agrario.[55] En la comuna medieval, hace notar Espinas, *existe una rigurosa relación entre la jornada de trabajo y la cantidad (numérica) de labor a afectuar.*[56]

Semejante contabilidad económica basada en la duración del tiempo de trabajo la encontramos también en la América española, en el momento en que el trabajo obligatorio de los indios se transforma, con el sistema de la *encomienda,* en renta en especies,[57] así como en Indonesia en el momento de la introducción del *Cultuurstelsel.* La población que no tenía ya que pagar "la renta de la tierra", sino sembrar una quinta parte de su suelo con productos para vender al gobierno: índigo, azúcar, café, tabaco, etc. "Si no se poseían tierras, había que trabajar 66 días por año en las plantaciones gubernamentales".[58] En cuanto al Vietnam, durante la mala estación puede observarse la práctica de préstamos pagaderos en trabajo: 1.5 piastras por 10 días de labor a suministrar en el momento de los grandes trabajos, etc.

Valor de cambio de las mercancías

Ahora bien, el cambio generalizado, el comercio, sólo aparece en un estadio de desarrollo social caracterizado por esta economía del tiempo de trabajo. Los pueblos que han escapado a la necesidad de realizar esta

economía se contentan precisamente con una débil sobreproducción y con intercambios puramente rudimentarios o rituales.* De ahí que esos intercambios sean dirigidos por el mismo patrón objetivo que está en la base de toda la organización social, es decir, *que el valor de cambio de las mercancías se mida por el tiempo de trabajo necesario para producirlas.*

El ejemplo de las relaciones comerciales establecidas en las montañas Nilgiri, cerca de la extremidad suroeste de la península india, entre cuatro tribus, los Toda, Karumba, Badaga y Kota, nos presenta el paso de una organización social *regida conscientemente* por la economía del tiempo de trabajo, hacia intercambios guiados mitad conscientemente, mitad objetivamente, por el mismo principio.

Los Toda son pastores; los Karumba viven todavía en la jungla; los Badaga son agricultores; y los Kota son ante todo artesanos que conocen ya la metalurgia y fabrican cuchillos. Estos últimos proporcionan a las otras tres tribus artículos de alfarería, instrumentos de música para las ceremonias religiosas y esos mismos cuchillos. A cambio, reciben de los Toda búfalos y ganado en general; de los Karumba, miel, frutos silvestres y protección (mágica); trigo de los Badaga. Pero los Kota no son artesanos puros; poseen también campos que laboran. Los ritos fijan la cantidad tradicional de trigo —resultado de una larga experiencia— que debe darse a cambio de los utensilios metálicos entregados por los herreros Kota. Si las familias Badaga desean obtener más utensilios metálicos, "están obligadas a trabajar en los campos de los herreros Kota durante el tiempo necesario para confeccionar esos utensilios complementarios".[60]

Asimismo, entre las tribus de Dahomey, "el herrero compra individualmente chatarra y la conserva hasta que pueda aprovecharse de la labor de sus compañeros, *para los que mientras tanto trabaja.* Cuando llega este momento, todos los miembros de la herrería (corporación de los herreros) convierten la chatarra que éste había comprado en azadas, hachas, cuchillos y otras mercancías vendibles. El propietario de la chatarra puede vender libremente estas herramientas y conservar el producto de las ventas. Empleará este dinero en los gastos de subsistencia y en comprar chatarra, trabajando entre tanto para sus asociados, hasta que llegue de nuevo el momento de utilizar la fuerza combinada de trabajo de la corporación".[61]

* Así se explica que numerosos pueblos primitivos cuyo desarrollo se ha detenido antes de la aparición de una producción simple de mercancías, no intercambien sus productos ni según criterios objetivos, ni tomando como base una economía del tiempo de trabajo. Este hecho ha conducido a numerosos etnólogos a conclusiones erróneas en materia de análisis económico. Sin embargo, Margaret Mead cuenta que los habitantes de Manua (Samoa), que practican el intercambio ceremonial de esterillas finamente tejidas, fijaron al principio un valor de cambio de esas esterillas correspondiente al tiempo de trabajo empleado en su producción. Más tarde, este valor se incrementó fuertemente. En ese pueblo de Samoa, como entre numerosos habitantes de las islas del Pacífico, se trata de emigrantes llegados de países poco hospitalarios a países de abundancia en los que el cambio ya no tiene un papel económicamente importante.[59]

El cambio simple, ocasional, ritual, sin importancia económica, puede perfectamente prescindir de estrictas relaciones de equivalencia. No ocurre lo mismo con el cambio generalizado. La ausencia de un criterio objetivo de equivalencia impediría toda regularización de las relaciones de cambio. Conduciría a la desorganización y disolución de toda sociedad que cuente con un número elevado de productores de mercancías. Los productores abandonarían los sectores en que menos recibieran a cambio de su trabajo. Es, pues, indispensable el establecimiento de estrictas relaciones de equivalencia entre los productos y mercancías que se cambian.

Pero una relación de equivalencia entre dos productos, dos mercancías, exige un patrón común, una calidad mensurable común. El *valor de uso* de una mercancía depende del conjunto de sus cualidades físicas, que determinan su utilidad. La existencia de este valor de uso constituye una condición indispensable para la aparición de un valor de cambio; a cambio de su propio producto nadie aceptaría una mercancía que careciera de utilidad, de valor de uso, para nadie. Pero el valor de uso de dos mercancías expresado en sus cualidades físicas es inconmensurable; no se puede medir con un patrón común, el *peso* del trigo, la *longitud* de la tela, el *volumen* de las vasijas, el *color* de las flores. Para permitir un intercambio recíproco entre esos productos, es preciso buscar una cualidad común a todos ellos, que pueda al mismo tiempo medirse y expresar cuantitativamente. Tal cualidad debe ser una *cualidad social,* aceptable para todos los miembros de la sociedad.

Ahora bien, el conjunto de las cualidades físicas de las mercancías, cualidades que otorgan a éstas su valor de uso, se determina por el *trabajo específico* que las ha producido: el trabajo del tejedor determina las dimensiones, la finura, el peso de la tela; el trabajo del alfarero, la resistencia, la forma, los colores de la vasija. Pero si las mercancías son el producto de un trabajo específico determinado, son además el producto del *trabajo humano social,* es decir, de una parte del tiempo global disponible en una sociedad determinada, y sobre cuya economía se basa la sociedad, como acabamos de indicar. Es este hecho lo que hace conmensurables las mercancías; es este trabajo humano general —llamado abstracto porque se hace abstracción de su carácter específico, lo mismo que para sumar tres manzanas, cuatro peras, cinco plátanos, debe hacerse abstracción de sus cualidades específicas para no retener más que doce *frutos*— lo que constituye la base del valor de cambio.* La medida de este trabajo —la duración del *tiempo* de trabajo necesario para producir la mercancía— da la medida del valor de cambio.

* Desde los albores de la producción simple de mercancías, hacia el año 3000 a. de C. todo trabajo se consideraba como equivalente, independientemente de la especialidad particular. En unas tablillas escritas en lengua semita halladas en Susa, los salarios de la casa de un príncipe se fijan uniformemente en 60 *qua* de cebada para el cocinero, el barbero, el picapedrero, el carpintero, el herrero, el zapatero, el sastre, el cultivador, el pastor y el borriquero.[62] Sin embargo, en esta fase inicial de la producción de valores de cambio, los hombres no pudieron tomar conciencia

Mientras el artesanado autónomo, el comercio y la división de la sociedad en clases sólo están débilmente desarrollados, la producción de mercancías ocupa en la sociedad un lugar relativamente restringido. La producción de mercancías se desarrolla y generaliza en las ciudades sólo cuando el comercio y la vida urbana han alcanzado un cierto grado de desarrollo, cuando han creado *un mercado suficientemente amplio.*[63] Entramos ahora en una época histórica caracterizada por el hecho de que al mismo tiempo que se generaliza la producción de mercancías en la ciudad, va descomponiéndose lentamente en el campo la producción para las necesidades. Esta producción de mercancías efectuada por artesanos, propietarios de sus propios medios de producción (instrumentos de trabajo), se denomina producción simple de mercancías o pequeña producción mercantil. Tal producción se ha hecho preponderante en las épocas de civilización urbana, especialmente durante la antigüedad a partir del siglo VI a. de C. en Grecia, alrededor del siglo VIII después de Cristo en el imperio del Islam, y a partir del siglo XI de nuestra era, en la Europa occidental, donde alcanzará su más característico desarrollo en el sur de los Países Bajos y en Italia durante los siglos XIII a XV.

En la producción simple de mercancías, el trabajo no procura ya directamente la satisfacción de las necesidades del productor; trabajo y producto de trabajo no se identifican ya para él. Pero este productor continúa dueño del producto de su trabajo, sólo se separa de él para adquirir los víveres que aseguren su subsistencia. La división del trabajo separa ya al productor de su producto, aunque este productor todavía no se vea oprimido por su producto. La sociedad ve desarrollarse lentamente en su interior la producción de mercancías; ve disminuir lentamente la producción de puros y simples valores de uso.

Cuanto más se extiende la producción de mercancías, más imperiosa se hace la contabilidad exacta en horas de trabajo. En la sociedad primitiva donde sólo existe una rudimentaria división del trabajo, sólo respecto a los trabajos esenciales es de vital importancia para la supervivencia de la comunidad la observación estricta de la contabilidad del trabajo. Pero para el resto, ya lo hemos visto, importa relativamente poco que sean dos o tres las horas de trabajo dedicadas a producir un objeto determinado. Así se explica la amplia libertad de que disponen los miembros de tales pueblos, en el marco de las estrictas reglas que rigen las actividades pro-

del concepto de "trabajo abstracto"; se concibe como tal la equivalencia de diversos trabajos especializados. La noción de "trabajo abstracto" sólo pudo nacer con *la movilidad de la mano de obra* propia de la época capitalista. Esta movilidad no solamente implica el que una hora de trabajo de un obrero textil produzca tanto valor como una hora de trabajo de un ladrillero, sino también que esas funciones se han hecho *intercambiables* en la gran industria. Ver también capítulo V, "Mano de obra humana y maquinismo".

ductoras de alimento. Herskovits ha trazado un sorprendente cuadro de esta mezcla de estricta contabilidad y de amplia libertad en el ciclo de producción y consumo entre los *Talensi,* pueblo que vive en Ghana (Africa occidental) de la recolección de frutos silvestres y la agricultura.[64]

Pero desde que la producción de mercancías se extiende en el interior de una comunidad primitiva, la contabilidad del tiempo de trabajo se hace en forma más rigurosa. De ahora en adelante, en el mercado donde se encuentran los productos de trabajo de diferentes pueblos, si no de diferentes regiones, los valores de cambio se establecen según *medias sociales.* No es el número de horas de trabajo efectivamente empleadas en la producción de un objeto lo que determina su valor, sino el número de horas de trabajo necesarias para fabricarlo en las condiciones medias de productividad de esa sociedad en esa época. En efecto, las mercancías serían inconmensurables si su valor fuera determinado por el tiempo de trabajo *ocasional* que cada productor individual ha dedicado a su producción. "Es preciso que [el artesano medieval] produzca telas de acuerdo con determinadas condiciones 'no personales, sino oficiales, urbanas'; su trabajo, podría decirse, es expresamente objetivo y no subjetivo".[65]

Desde el momento en que el valor de las mercancías se establece por la cantidad de trabajo *socialmente necesario* para producirlas —es decir, desde que esta media se establece por la experiencia de actos de cambios repetidos, por la aparición simultánea de productos de diferentes productores en competencia unos con otros—, los productores torpes, lentos, que trabajan con métodos arcaicos, son penalizados. A cambio del tiempo de trabajo individualmente proporcionado a la sociedad, sólo reciben un equivalente producido en un lapso de tiempo inferior. Una mayor disciplina y una más estricta contabilidad del trabajo acompañan, pues, el desarrollo de la producción de mercancías.*

Con el desarrollo de la producción simple de mercancías el trabajo humano comienza también a diferenciarse según su cualidad. El trabajo *compuesto, especializado,* se separa del trabajo simple. Como el artesanado, al especializarse cada vez más, necesita un período de aprendizaje más o menos prolongado cuyos gastos no recaen, como en las sociedades primitivas, en la comunidad, sino en la familia del aprendiz o individualmente en éste, nadie se dedicaría al aprendizaje prolongado de un oficio, si a cambio de una hora de trabajo especializado debiera cobrar el mismo equi-

* Esto se manifiesta claramente en la producción simple de mercancías de los indios guatemaltecos de Panajachel, descrita por el profesor Sol Tax. Hombres, mujeres e incluso niños de baja edad están constantemente alertas para poder ganar algunos centavos mediante el comercio. No es extraño que en esta sociedad donde, según el profesor Tax, una mujer que no supiera ni leer ni escribir, podía precisar al centavo el precio de venta exacto de una alfombra en la que hubiera trabajado toda una jornada, los cambios de equivalencia se calculan estrictamente. Ahora bien, si en estas condiciones la tierra se alquila a veces a cambio de trabajo no pagado, a veces a cambio de una fracción de la cosecha y a veces contra una cantidad de dinero, debe suponerse que hayan sido calculadas en cada caso estrictas equivalencias, que sólo podían basarse sobre el valor-trabajo.[66]

valente que a cambio de una hora de trabajo no especializado. El trabajo humano especializado se considera como un trabajo compuesto en el que no solamente entra el gasto de trabajo del artesano en el momento en que lo produce en calidad de maestro, sino también una parte de su gasto de trabajo no remunerado durante la época de su aprendizaje (amortización social de los gastos generales de aprendizaje).

La *ley del valor* que regula el intercambio de mercancías según la cantidad de trabajo humano abstracto, simple, socialmente necesario, que ellas contienen, comienza ahora a realizar una función suplementaria. Con su división de trabajo rudimentaria, la sociedad primitiva y la comunidad aldeana se organizaban sobre la base de una cooperación de trabajo *consciente,* en que la costumbre, los ritos, los consejos de los ancianos o de los administradores elegidos determinaban el ritmo de producción; a esto venía a añadirse, si llegaba el caso, el trabajo obligatorio o los tributos a pagar a las clases posesoras.

Pero cuando la producción simple de mercancías se desarrolla, nos encontramos ante productores liberados de toda subordinación a una organización social colectiva. Cada productor, en los límites de su fuerza física y su capacidad productora (instrumentos de trabajo, etc.), puede producir tanto como quiera. Estos productores no producen ya valores de uso para el consumo de una comunidad cerrada; producen ahora mercancías para un mercado más o menos amplio, más o menos anónimo. La ley del valor, que coordina los intercambios con arreglo a una base objetiva y sólo asegura equivalentes para cada mercancía cambiada, *reorganiza* así, a través de intercambios conseguidos o fallidos, la repartición entre las diferentes ramas de la producción del conjunto de horas de trabajo disponibles en la sociedad. En las sociedades primitivas, el trabajo humano era un trabajo *directamente social.* En la producción simple de mercancías, el trabajo individual sólo adquiere su carácter de trabajo social en forma *indirecta,* a través del mecanismo de cambio, por el juego de la ley del valor.*

Si un artesano produce más telas que las que el mercado de la sociedad pueda absorber, una parte de su producción quedará sin vender, sin cambiar, lo que le probará que ha dedicado una parte excesiva del tiempo de trabajo socialmente disponible a la producción de estas telas o, dicho en otras palabras, que ha dilapidado tiempo del trabajo social. En una sociedad conscientemente coordinada, este tiempo malgastado se habría establecido *a priori* por la costumbre o los comentarios de los demás miembros de la comunidad. En el mercado, la ley del valor revela este hecho sólo *a posteriori,* para desgracia del productor que no recibirá equivalente para una parte de su esfuerzo, de sus productos.

Al principio de la época de la producción de mercancías, época de la pequeña producción mercantil, estas reglas aparecen con toda claridad. Prueba de ello es que tanto en las corporaciones de la antigüedad como

* Ver en el capítulo XVIII la refutación de las críticas corrientes sobre la teoría del valor-trabajo.

en las de China, Bizancio, de la Edad Media europea y árabe, etc., existían reglas fijas, conocidas de todos, que establecían a la vez el tiempo de trabajo a dedicar a la fabricación de cada objeto, la duración del aprendizaje, sus gastos, y el equivalente normal a pedir por cada mercancía.[67]* La nitidez de este hecho expresa únicamente lo siguiente: con la producción simple de mercancías, sólo se alcanza una etapa transitoria entre una sociedad regida conscientemente por la cooperación de trabajo, y una sociedad en donde la disolución completa de los nexos comunitarios sólo deja lugar a leyes "objetivas", es decir ciegas, "naturales", independientes de la voluntad de los hombres, para regir y gobernar las actividades económicas.

* Nadel indica que en el reino de Nupe, el valor de las mercancías es a *grosso modo* proporcional al tiempo de trabajo dedicado a su producción.[68]

CAPITULO III

DINERO, CAPITAL, PLUSVALIA

Necesidad de un equivalente general

El cambio simple o desarrollado se efectúa bajo la forma de trueque, de encuentro directo entre los productos que se intercambian. Para los pueblos primitivos, acostumbrados a intercambiar los mismos productos según normas tradicionales e incluso rituales, el trueque no creó ningún "problema" económico.[1]

Pero en el caso del cambio generalizado y el comercio, las cosas son muy distintas. Ya no es un solo producto, excedente de la tribu, lo que se cambia contra otros productos; se trata ahora de una multitud de los más diversos productos, que se cambian contra una multitud de otros productos. Las relaciones de equivalencia no conciernen ya a dos productos, o a dos categorías de productos, sino a una infinita variedad de bienes diferentes. La comparación ya no se realiza solamente entre el tiempo de trabajo del alfarero y el tiempo de trabajo del agricultor: el cotejo periódico de los respectivos esfuerzos productivos se realiza ahora entre diez, veinte, treinta oficios diferentes. Para que estos cambios puedan efectuarse sin interrupción, es preciso que los propietarios de las mercancías puedan deshacerse de sus bienes antes de encontrar accidentalmente compradores que posean productos que ellos desean obtener a cambio de esos bienes. Para que los cambios puedan efectuarse sobre la base de equivalencias, se necesita una mercancía que pueda expresar el valor de cambio respectivo de todas las demás. La mercancía —*equivalente general*— cumple estas funciones.

La aparición de un equivalente general, del dinero bajo todas sus formas, acompaña la generalización del cambio y los comienzos del comercio. La necesidad de este equivalente es evidente. Sir Samuel Baker cuenta cómo oía gritar a los usuarios en el mercado de Nyoro, Uganda:

"¡Se vende leche por sal! ¡Se cambia sal por puntas de lanzas! ¡Café barato por perlas rojas!".[2]

Si los propietarios de sal no desearan leche, sino perlas rojas; si los propietarios de perlas rojas no desearan sal ni café, sino leche, ninguno de estos cambios se podría efectuar, ya que no nos encontraríamos frente a dos propietarios de mercancía dispuestos a intercambiar sus bienes. El equivalente general se caracteriza por el hecho de ser una mercancía que puede cambiarse por *cualquier otra* mercancía. Supongamos ahora que la sal se hubiera convertido en equivalente general. Inmediatamente, las tres operaciones podrían efectuarse sin dificultad. El comerciante cambiaría efectivamente sus perlas rojas por sal, no porque deseara realizar el valor

de uso de la sal, sino porque a cambio de la sal, equivalente general, puede obtener la leche que desea.

El equivalente general es, pues, él mismo una mercancía; su valor de cambio propio se determina, como el de cualquier otra mercancía, por la cantidad de trabajo socialmente necesario para producirla. De ahora en adelante, todas las demás mercancías expresarán su propio valor de cambio en relación a este otro valor de cambio real. En tanto que mercancía, el equivalente general conserva también un valor de uso que se determina por sus cualidades naturales: al final de su circulación, la sal acaba por utilizarse para la salazón de la carne. Pero al lado de su valor propio, natural, físico, la mercancía-equivalente general adquiere un valor de uso suplementario: el de facilitar el intercambio mutuo entre otras mercancías, ser un medio de circulación y un patrón de valor.

Así, en el Egipto de los tiempos de los Ramasidas, el ganado sirve como equivalente general y

Una estera
Cinco medidas de miel
y
Once medidas de aceite

} equivalen al valor de un toro[3]

A principios del segundo milenio a. de C., bajo el reinado del rey Bilalama en Eschunor, Mesopotamia, el metal plata se había convertido en el equivalente general. En las tablillas de tasación descubiertas en 1947 en Tell Harmal, encontramos inscritas las siguientes equivalencias (medidas convertidas al sistema métrico).

Doce l de aceite de sésamo
Trescientos l de trigo
Seiscientos l de sal
Cinco kilos de lana
Un kilo de cobre

} equivalen al valor de un siclo (± 8g) de plata.[4]

En el código hitita, anterior en quinientos años al código del rey Bilalama, encontramos una larga lista de equivalencias, de la que presentaremos los siguientes ejemplos:

1 cordero
1 "zimittani" de mantequilla
1 piel de buey grande
4 minas de cobre
20 pieles de cordero
2 "pas" de vino
medio "zimittani" de buen aceite

} equivalen al valor de un siclo de plata.

3 cabras valen dos siclos de plata
1 vestido abierto vale 3 siclos de plata
1 gran pieza de tela vale 3 siclos de plata
1 caballo de tiro vale 20 siclos de plata[5]

Se trata aquí de una verdadera *lista de precios*. El precio sólo es, por tanto, el valor de cambio de una mercancía expresado en una cantidad determinada de la mercancía-equivalente. El equivalente general se ha convertido en moneda; el precio es la expresión monetaria del valor de cambio.

Evolución del equivalente general

En los comienzos de la producción simple de mercancías, aquéllas que más comúnmente se intercambian en una región son las primeras en convertirse en equivalentes generales. Estas mercancías se agrupan en dos categorías: los productos que mayor importancia presentan para el pueblo en cuestión (víveres, instrumentos de trabajo, sal); y los objetos de ornamento, que aparecen entre los primeros objetos de todo cambio humano.

Los pueblos que se dedican a la agricultura y a la ganadería eligen comúnmente como equivalente general el ganado, el trigo o el arroz. Así, por ejemplo, hasta los siglos VI y V a. de C. griegos y romanos hacen del buey el primer equivalente general. Los hindúes creen que el nombre de su moneda nacional, la *rupia*, se deriva de la palabra "rupa", que significa manada. Los iranios del *Avesta*, los germanos de la *Lex Saxerum*, eligieron también el buey como equivalente general, lo que indica el predominio de la ganadería en la época en que se constituye este equivalente. En Africa del Norte, del Este y del Sur, el ganado, es decir, los camellos, corderos, cabras o vacas, representa asimismo el equivalente general entre los pueblos esencialmente ganaderos. Entre los kirguises el caballo juega el mismo papel y en Auman y el Tiset los animales elegidos son, respectivamente, el búfalo y el cordero.

Cuando el cultivo del suelo predomina sobre la ganadería en el momento de la aparición del equivalente general, cumplirán esta función diversos productos del suelo. En el antiguo Japón, el arroz fue durante siglos el único equivalente general. En China, al principio lo fueron el trigo y el mijo, y después asimismo el arroz. En Mesopotamia, el trigo. En Egipto, el trigo preparado para comer, es decir, panes cocidos en una determinada forma, se impone en seguida al buey.

Asimismo, desde el siglo V a. de C., en la India, el trigo suplanta al buey en tanto que en equivalente general, y en las aldeas conserva este papel hasta el siglo XIX. En el Sudán los dátiles se utilizaron para este fin durante mucho tiempo. En América Central se utilizó el maíz. En Terranova y en Islandia, hasta el siglo XV, se utilizaron los pescados secos; en las islas Nicobar, el coco; entre las tribus primitivas de las Filipinas el arroz, y en las islas Hawai antes de la penetración occidental, el pescado salado.

También se utilizan como equivalentes generales los principales instrumentos de trabajo: hachas de bronce o de cobre, trípodes de bronce en Creta; jarrones de bronce en Laos; palas de hierro, azadas de hierro,

en Africa central y oriental; en las islas Salomón y Marshall, del Pacífico, anzuelos, etc. En China, dos de las más antiguas monedas, "pu" y "tsian" significan originalmente "herramienta agrícola", y se derivan de instrumentos de trabajo en bronce.[6] En el Japón, en los siglos VII y VIII de nuestra era, las palas o azadas de hierro constituyen lo esencial de la riqueza mobiliaria.[7]

A su vez, las materias primas con que se fabrican estos instrumentos de trabajo pueden en muchas ocasiones jugar el papel de equivalente general. En la isla de Yap (Océano Pacífico), se utiliza para ello la piedra. En la Grecia homérica, cuando los aqueos continentales comenzaban a utilizar los jarrones de bronce como equivalente general, los habitantes de la isla de Lemnos consideraban ya el bronce en tanto que metal como equivalente general. Los lingotes y pequeñas barras de hierro juegan el mismo papel entre las poblaciones más avanzadas de Africa.

Con el desarrollo de los cambios, los productos de utilidad primordial (principales fuentes de alimentación o principales instrumentos de trabajo) pueden ser sustituidos como equivalente general por la *mercancía* local, es decir, el producto principal comprado o vendido a los mercaderes extranjeros. Entre los tártaros y los mongoles del siglo XIX encontramos como equivalentes generales los paquetes de té prensado; y las semillas de cacao en el México azteca. La sal en Abisinia, Africa Occidental, Ecuatorial y Oriental, Birmania, el Tíbet medieval y ciertas tribus indias de América del Norte; en Canadá, hasta el siglo XVIII, los cueros; las pieles de ardillas blancas en Rusia; los tejidos de cáñamo en el Japón medieval; las varas de lienzo en ciertas comunas medievales de Europa occidental, etc. En China, el pie de tela (Tch-e) equivale a un celemín (che) de cereales y se emplea como equivalente general, juntamente con el trigo, el mijo y la moneda de cobre, bajo los Tang.[8]

En los primeros momentos de la producción simple de mercancías, los objetos ornamentales, cuya primera utilización pudo muy bien ser de orden mágico,* se emplearon como equivalente general en muchas ocasiones. Así, por ejemplo, en la civilización cretomicénica, al lado de objetos utilitarios confeccionados en bronce, aparecen como equivalentes generales pequeños trípodes de este metal. Y en Egipto cumplen también esta función los anillos de bronce. Entre los indios precolombinos de América Central, el jade jugaba un papel análogo. Y entre los indios Pueblos las turquesas cumplían el mismo papel. Las perlas de vidrio o esmalte se utilizaron en Egipto con idéntico fin, extendiéndose hasta la Europa mediterránea. En Africa llegaron a jugar el papel de una verdadera moneda.

El objeto ornamental que conoció más amplia circulación en tanto que equivalente general fué la concha *cauri*. Desde China y la India, estas

* En una sociedad primitiva, el intercambio de ornamentos y de objetos de valor en tanto que fenómeno mágico, tiene un origen económico. En su *Essai sur le don*, Marcel Mauss explica que esos objetos "se consideran como réplicas de instrumentos inagotables, *creadores de alimento*, que los espíritus dieron a los antepasados".[9]

conchas se extendieron a las islas del Pacífico, Africa, Europa e incluso el Nuevo Mundo.

"Las cauris superan a las demás monedas de concha en solidez y uniformidad. Tanto en sus dimensiones como en el peso son relativamente uniformes, pudiéndose comparar a granos como... los de las alubias, arroz, trigo o cebada, que constituyen las primeras unidades de peso utilizadas para pesar el oro y la plata".[10]

En tanto que equivalente general, los metales preciosos representan, pues, el encuentro del equivalente general-objeto de primera necesidad y el equivalente general-adorno. El cobre, el bronce, la plata y el oro al principio sirvieron siempre como materias primas para la fabricación de objetos de adorno. Sólo más tarde, con el progreso de la metalurgia, estos metales se utilizaron también para la fabricación de objetos de primera necesidad. A partir de entonces, el papel de estos metales en la economía es vital. Al mismo tiempo conservan una significación religiosa, ritual, incluso mágica, heredada de la época en que su uso se reservaba para la fabricación de objetos ornamentales. Estos factores facilitaron la adopción de metales preciosos en tanto que equivalente general de todas las mercancías.

La moneda

El desarrollo del comercio internacional coincide en general con la revolución metalúrgica. Los metales son los principales objetos de este comercio. A partir de este momento, se hace sentir más fuertemente la necesidad de un equivalente general. No es, pues, de extrañar que, para cumplir esta función, la mayor parte de las veces se haya escogido precisamente los metales. Al principio, se trata todavía de objetos fabricados en metal. Pero si los cambios se multiplican, aparecen complicaciones y gastos suplementarios.

En Africa Oriental cumplen esta función las azadas de hierro. Las tribus que viven en regiones ricas en mineral de hierro fabrican azadas, cambiándolas por los productos de otras regiones en donde los herreros locales las refunden a menudo para fabricar armas u objetos ornamentales.[11] Se llega así a tomar como equivalente general el *metal puro no fabricado*, medido por su peso. De ahí el papel de los pesadores de oro que, al principio de toda economía monetaria, equivalen a cambistas, banqueros o usureros.

Pero, colado o no en forma de lingotes, resulta fastidioso pesar el metal en cada cambio. A partir de cierto nivel de desarrollo comercial, el Estado adquiere la costumbre de sellar los lingotes de metal precioso como certificado de su peso. Desde el tercer milenio de nuestra era en Mesopotamia y Egipto, y en el segundo milenio en Europa, Creta y el Peloponeso, en los centros de la civilización cretomicénica, encontramos ya este tipo de lingotes previamente pesados. Mucho más tarde, hacia el año 700 a. de C., aparece la idea de adaptar la forma del lingote a las exigencias de un

transporte a gran distancia. El rey de Lidia, que quería atraerse el comercio de las ciudades griegas hacia los grandes depósitos de su capital, Sardes, decidió acuñar pequeñas monedas de oro, que pesaban sólo algunos gramos. De ahí en adelante una de estas monedas permitía el cambio por mercancías de un valor relativamente importante. La extensión del comercio se vio así favorecida; en lugar de tener que realizar el trueque, el campesino y el pequeño artesano podían desde ese momento vender sus excedentes por dinero.[12] Este sistema de acuñación de moneda se extendió después al imperio persa, a las ciudades griegas y, a través de ellas, al conjunto del mundo afectado por su comercio. En la India y en China se desarrolló, al parecer, independientemente del Asia Menor. Las piezas metálicas circulan en China hacia el año 1,000 a. de C., recibiendo un peso reglamentario a partir del año 65 a. de C.[13]

El hecho de que los metales preciosos se hayan impuesto universalmente como equivalentes generales quiere decir que poseían una serie de cualidades intrínsecas descubiertas empíricamente por mercaderes y administradores y que los hacen particularmente aptos para representar este papel:

1. Son fácilmente *transportables*: su elevado peso específico permite concentrar en poco volumen una cantidad de metal que representa un valor de cambio relativamente grande. Este valor permanece estable: durante varios milenios se han producido relativamente pocas transformaciones técnicas en su forma de producción;
2. son *duraderos*, gracias a su resistencia al desgaste, a la oxidación, etc.;
3. son fácilmente *divisibles*, y los fragmentos pueden refundirse sin mucho trabajo, en unidades más grandes;
4. son fácilmente *reconocibles* gracias a cualidades físicas específicas, y toda falsificación puede ser detectada con relativa facilidad (por el peso).

Sin embargo, si estas cualidades intrínsecas de los metales preciosos los predestinan en algún modo al papel de equivalente general desde que el comercio ha alcanzado cierta extensión, su utilización efectiva como tal queda subordinada a su producción en cantidad suficiente en un territorio determinado. Generalmente, el oro se produce antes de la plata y, al principio, incluso con menos gastos. Así ocurrió en el Egipto de los faraones, en la India antigua, en la América precolombina, etc.[14]

Cuando los metales preciosos escasean, se utilizan habitualmente otros como equivalente general. En la Grecia antigua, antes del descubrimiento de las minas de oro de Laurio y Strymon, que enriquecieron sucesivamente a Atenas y a los reyes de Macedonia, el numerario en oro era muy raro; las monedas se solían acuñar en plata, cobre e incluso hierro. En Laconia, rica en hierro, hasta el siglo 3 antes de nuestra era predominó la moneda de ese metal. En China, donde la plata y el oro son muy escasos, hasta el siglo XV de la era actual, el cobre fue la base metálica principal de la moneda, sustituida muchas veces hasta por el hierro. En el Japón, donde el oro y la plata eran también escasos del siglo VII al XVII de la era actual se utilizó como patrón general el cobre. En ese momento, el descu-

brimiento de grandes minas de oro y plata permitió acuñar abundantemente monedas en metal precioso.[15] Es interesante observar que incluso los países que tienen grandes riquezas en metales preciosos no suelen emprender su explotación hasta que el desarrollo del comercio exige verdaderamente una abundancia de numerario en esos metales. El hecho se explica fácilmente teniendo en cuenta que sólo a partir de ese momento se comienza a buscar activamente tales minas.*

Mientras el equivalente general esté constituido por mercancías que conservan un valor de uso propio —objetos de primera utilidad, objetos ornamentales, materias primas metálicas—, su nuevo valor de uso, que consiste en suministrar un equivalente general a todas las demás mercancías, es sólo un valor de uso subsidiario, que puede desaparecer en cuanto el comprador de esta mercancía particular desee realizar el valor de uso natural. Otra cosa muy distinta ocurre cuando se trata de metales preciosos colados en lingotes, estampillados, y más tarde de piezas metálicas acuñadas por una autoridad pública. A partir de su aparición, el valor de uso común y exclusivo de esta nueva mercancía reside en su función de equivalente general de las demás mercancías. Para que los lingotes estampillados o las piezas acuñadas puedan de nuevo servir para la fabricación de joyas, como materia prima metálica, es preciso primero que se refundan, que se destruyan como lingotes o piezas. Al final de la evolución del equivalente general hemos obtenido, pues, una mercancía que no tiene más valor que el de servir como equivalente general. Tal mercancía se denomina *moneda, dinero.*

Evolución de la riqueza social y diferentes papeles del dinero

Una sociedad que produce esencialmente valores de uso posee como índice de riqueza social la acumulación de estos valores de uso. Entre los pueblos primitivos, o en la primitiva comunidad campesina, la acumulación de alimentos constituye la más apreciada expresión de riqueza y el criterio de prestigio social. Entre los pueblos pastores la riqueza social se calcula en animales de cornamenta o en caballos; entre los pueblos agricultores, en cantidad de trigo, arroz, maíz, etc. En el Japón, a principios del siglo XVII la riqueza de todo el país y de cada señor se calculaba todavía en peso de arroz (*koku* de arroz). La acumulación de valores de uso permite una concentración de riqueza que convendría no subestimar. Una sola familia, la de los *shogun* Tokugawa, dispone en esa época de 8 millones de *koku* de arroz, sobre un total de 28 millones, producción anual de todo el Japón, lo que constituye un elevado porcentaje de toda la renta nacional.[16]

Con la extensión del comercio, la generalización de los cambios y el empleo cada vez mayor del dinero, éste se convierte progresivamente en

* Véase el capítulo IV, Europa occidental.

el principal e incluso el único índice de la riqueza de los individuos, las familias y las naciones. Su función no es ya solamente la de servir de equivalente general en las operaciones de cambio. El dinero cumplirá simultáneamente las siguientes funciones:

1. Es *equivalente general,* es decir, permite adquirir todas las mercancías disponibles en el mercado.
2. Es *medio de cambio,* es decir, permite la circulación de mercancías incluso entre propietarios de éstas que no desean realizar el valor de uso de sus respectivas mercancías.
3. Es *medida del valor* y *patrón de los precios.* El valor de cada mercancía se expresa en una cantidad, un peso determinado de metal precioso, es decir, en dinero. El dinero no es otra cosa que esta expresión monetaria del valor. Como tal, el *dinero ideal* puede expresar el precio de cualquier mercancía. Para ello, no es necesario *poseer* una suma; basta con *nombrarla.*
4. Es *medio de pago* universal: las deudas y multas que hay que pagar al Estado, al clero o a los individuos, el contravalor de todas las mercancías, servicios o prestaciones, se pueden saldar por medio de dinero, contrariamente a lo que ocurría en la sociedad primitiva donde existían productos particulares para realizar estas diferentes funciones.* El dinero "ideal" no es aquí ya útil. Se necesitan piezas contantes y sonantes.
5. Es *reserva de valor* y *medio de constituir un tesoro.* Toda sociedad debe poseer reservas para poder hacer frente a sus necesidades en caso de catástrofes naturales —epidemias, inundaciones, malas cosechas, terremotos, incendios, etc.— o sociales —guerras, luchas civiles, etc.—. Es función primordial de la *sobreproducción social* constituir este fondo de reserva. En una sociedad que produce esencialmente valores de uso, estas reservas se constituyen en productos almacenados.

En una sociedad que comienza a producir mercancías a gran escala, los metales preciosos o el numerario en metal son almacenados como tesoro. En caso de necesidad, este tesoro, verdadera reserva de valor y contravalor, permite traer todas las mercancías que hacen falta, incluso desde países lejanos. Los metales preciosos son, en efecto, universalmente reconocidos como equivalentes generales. La experiencia muestra a los pueblos que una reserva metálica es mucho más estable y menos perecedera que una reserva de trigo o ganado.[18]

* En los albores de la producción simple de mercancías, esos diferentes papeles del dinero pueden realizarse por *diferentes* productos. Así, en la Babilonia de la época de Hammurabi, la cebada era el medio de pago universal, el metal-dinero medida del valor, patrón de los precios y sin duda también tesoro, en tanto que como equivalente general se empleaba la cebada, la lana, el aceite, la plata, el trigo, etc.[17]

En la sociedad basada en la producción simple de mercancías, el dinero sólo sirve de equivalente general en un número relativamente limitado de operaciones comerciales. Su función es, sobre todo, la de servir de tesoro. Este tesoro se conserva celosamente por quienes lo poseen, utilizándolo todo lo más para aumentar o mejorar su consumo personal. "Hasta el fin de las guerras médicas, dice Glotz, la sociedad griega permaneció en régimen de atesoramiento. El dinero se amontona y no produce".[19] Lo mismo ocurre en la Europa Occidental de la alta Edad Media.[20] De hecho, en la forma de producción fundada esencialmente en la organización cooperativa del trabajo en el interior de la familia patriarcal y la comunidad campesina, así como en el trabajo individual del artesano urbano, el dinero, incluso cuando circula, sólo se emplea para la adquisición de valores de uso. Resulta un elemento subordinado, un *instrumento de la circulación de mercancías*. Esta se efectúa según el esquema:

M_1	—	D	—	M_2
Mercancía		Dinero		Mercancía

En el mercado municipal de los indios chorti, en Guatemala, aparece un ebanista, propietario de sillas de madera. No quiere (o no puede) realizar el valor de uso de su mercancía; desea, por el contrario, deshacerse de ella, es decir, realizar el valor de cambio. Para que esta operación pueda llevarse a cabo, necesita encontrar al propietario de una cantidad de dinero D que realice el valor de cambio de las sillas. Necesita, además, que este propietario esté dispuesto a deshacerse de esa suma de dinero porque desee realizar el valor de uso de las sillas de madera. De esta forma, la venta de las sillas M-D se efectúa a satisfacción de las dos partes.

Pero el propietario de las sillas de madera ha querido vender esta mercancía para adquirir otra, por ejemplo, esteras del distrito de Amatilla, que necesita para su casa. Con el dinero que ha obtenido por la venta de sus sillas, busca un productor-propietario de esteras, con objeto de comprárselas. Si tal productor-propietario llega al mercado municipal, la operación de compra D-M_2 debe poder efectuarse. Al fin de esas operaciones sucesivas de venta y compra, en lugar de una mercancía cuyo valor de uso no deseaba realizar, el ebanista posee una nueva mercancía que le es útil. Dos mercancías, las sillas de madera y las esteras, han desaparecido del mercado porque su valor de uso ha sido sucesivamente realizado por dos compradores y la suma de dinero D ha pasado, en cambio, por las manos de tres personas: del comprador de las sillas al ebanista; y del ebanista al propietario de las esteras. En los albores de la época de producción simple de mercancías, el último propietario de esta suma de dinero —el productor de las esteras— sólo podrá a su vez emplear este dinero para

dos fines: o bien lo atesorará como reserva, como economía para los días malos, o lo utilizará para adquirir otra nueva mercancía.

Pero cuando una sociedad en el estadio de la producción simple de mercancías entra en contacto con una civilización comercial más avanzada, al lado de los propietarios de mercancías que desean simplemente deshacerse de ellas para hacer frente a sus necesidades, aparecen también los propietarios de dinero que desean hacerlo "circular", "trabajar", "producir". Así, los comerciantes profesionales de la tribu de los chorti visitan un determinado número de distritos, muchas veces tres o cuatro de ellos, con una cantidad de dinero bastante grande como para comprar todos los excedentes de los artesanos que encuentren, y llevan esos excedentes a los mercados de las cabeceras de municipio. Ya no compran, pues, mercancías para realizar solamente el valor de uso, como ocurría con los pequeños productores de sillas y de esteras. No; compran mercancías para *revenderlas con ganancia* a los habitantes de las ciudades cuyos mercados visitan.

La circulación de mercancías, es decir, las operaciones realizadas sucesivamente por los propietarios de mercancías en una sociedad basada en la producción simple de mercancías, consiste en *vender para comprar,* vender los productos propios para comprar productos cuyo valor de uso se realiza.

La circulación de dinero, es decir, las operaciones realizadas sucesivamente por los propietarios de un *capital en dinero* en una sociedad que conoce ya el comercio profesional al lado de la poducción simple de mercancías, consiste, por el contrario, en *comprar para vender,* comprar los productos de los demás para revenderlos con ganancia; es decir, para aumentar con una *plusvalía* el capital-dinero que se posee. *Por definición, el capital es todo aquel valor que se aumenta con una plusvalía.*

Si planteamos de nuevo la cuestión que hemos presentado respecto al productor de las esteras —¿qué hará con el dinero que acaba de recibir del ebanista?—. No hay dos, sino tres respuestas posibles, cuando se trata del dinero aumentado con una plusvalía, obtenido por el comerciante profesional chorti al final de sus actividades y de sus viajes. Como antes, él puede utilizar este dinero simplemente para adquirir con qué alimentarse, vestirse, alojarse junto con su familia, o para constituir un tesoro. En ambas hipótesis, apenas hemos salido de la producción simple de mercancías.

Pero puede actuar de otra forma completamente distinta: puede utilizar su dinero, aumentado por una plusvalía, en todo o en parte, para partir de nuevo hacia otros distritos, comprar otros productos artesanales, venderlos una vez más en otros mercados y encontrarse al final con más dinero. En este caso, salimos de la producción simple de mercancías propiamente dicha y entramos en la circulación de dinero, *en la acumulación del capital-dinero,* que se realiza según la siguiente fórmula:

D	M	D^1
Dinero	Mercancía	Dinero + plusvalía

La diferencia entre la circulación de mercancías M_1-D-M_2, y la circulación de dinero D-M-D^1 reside, pues, en lo siguiente: en la circulación de mercancías, la *equivalencia* de las mercancías M_1 y M_2 que se encuentran en los dos extremos del proceso, constituye la condición necesaria para que se puedan efectuar las dos operaciones. Ningún productor simple de mercancías puede adquirir mercancías de un valor superior a las que él mismo ha producido y vendido. Por el contrario, en la circulación del dinero la aparición de una *plusvalía* (D^1-D) constituye la condición necesaria para que pueda efectuarse la circulación: ningún propietario de capital-dinero pondrá en circulación su dinero para volverlo a ver entrar en su bolsillo exactamente en el mismo estado en que había salido.

La plusvalía nacida de la circulación de mercancías

La *plusvalía* aparece, pues, durante la circulación del dinero. Ella parece ser el fin esencial. ¿Pero de dónde procede?

En una sociedad fundada en la producción simple de mercancías, la *plusvalía* obtenida por los propietarios de dinero procede ya sea del *comercio* o de la *usura*. Sólo cuando el comercio y la usura se han desarrollado ampliamente las clases sociales toman conciencia de la necesidad de "hacer producir" el dinero. El siglo v a. de C. señala el desarrollo de la producción simple de mercancías no solamente en la Grecia antigua, sino también en China. Durante este siglo, Chi-Jan, profesor del gran mercader Fan-lin, enseña a éste las "leyes de la acumulación del capital" y le explica que, sobre todo, "es preciso no dejar que el dinero esté ocioso".[21] Mil ochocientos años más tarde, cuando la sociedad basada en la producción simple de mercancías había alcanzado un desarrollo nunca antes igualado en el imperio del Islam, el historiador Ibn Jaldun advierte juiciosamente que "el comercio, considerado como medio de ganarse la vida... consiste en la habilidad para establecer una diferencia de la que pueda extraerse una ganancia entre el precio de compra y el de venta".[22]

Lo mismo ocurría en la Grecia antigua, en la China de la época clásica o en la Europa de la Edad Media. La Odisea habla de los fenicios, ese típico pueblo comerciante de la antigüedad, como de "hábiles comerciantes, mercaderes tramposos". El biógrafo de San Godrick de Finchale, que a fines del siglo XI se dedicó al comercio, explica que: "Compró en varios países mercancías que conocía por ser escasas y raras en otras partes, y llevóselas a otras regiones donde eran casi desconocidas para los habitantes, y les parecieron más codiciables que el oro".[23]

De hecho, el gran comercio consistía en ir a comprar mercancías a bajísimo precio en pueblos menos desarrollados económicamente, o que proba-

blemente no habían incluso llegado a la etapa del cambio general, y que las vendían por ello a muy bajo precio. Una vez realizada esta compra se vendían los mismos productos a un precio muy alto allí donde eran extremadamente escasos o codiciados, donde se ignoraba su valor real (el tiempo de trabajo necesario para producirlos), donde la moda hacía valorar particularmente ciertas mercancías o, mejor aún, donde a consecuencia de catástrofes, plagas de hambre, etc., existía una penuria particularmente aguda de esas mercancías.

En esta época la plusvalía de los comerciantes procede, pues, del hecho de comprar las mercancías a menos precio de su valor real y venderlas después en más de este valor. No es de extrañar que en estas condiciones, Mercurio, rey del comercio, se considere también como el rey de los ladrones. No es de extrañar que entre el pueblo africano de los Herreros "que no poseen palabras para designar el acto de "comprar" o "vender" sino solamente para "trueque", un comerciante, en el sentido europeo de la palabra, sea considerado siempre como un estafador porque intenta ganar algo mediante la operación del cambio".[24] No es de extrañar que los indios Navajos, ante un hombre particularmente rico, sospechen siempre que ha obtenido sus tesoros por medios deshonestos.[25] En todas las lenguas del mundo apenas existe refranero popular que no repita la misma verdad de la experiencia. Como la adquisición barata constituye la base de este beneficio de los mercaderes, en el origen de la plusvalía encontramos la simple rapiña o la piratería: "La libertad con la que Ulises cuenta cómo ha emprendido nueve campañas de piratería antes de la guerra de Troya, o la forma en que interroga a la sombra de Agamenón preguntándole si ha caído en el combate por la ciudad o cuando ha 'robado bueyes o corderos del Estado,' como si entre estas dos actividades existieran pocas diferencias, es característica del enriquecimiento repetido, y por así decirlo aceptado, a expensas de terceros".[26]

En todo momento, "la piratería constituye la primera etapa del comercio. Hasta tal punto es esto cierto que desde finales del siglo IX, cuando cesaron sus saqueos [los normandos] se transforman en mercaderes".[27] Se sabe que Aristóteles considera también la piratería y el bandidaje como una legítima manera de ganarse la vida. Solón protege por ley a las asociaciones piratas, y dos mil años más tarde las monarquías británica y francesa harán lo mismo respecto a los corsarios.[28] Los mercaderes aztecas combinan la función de comerciantes con la de conquistadores imponiendo tributos allí donde pueden, y proporcionando un típico ejemplo de los inextricables lazos que ligan el origen del comercio al bandidaje. He aquí claramente reveladas las fuentes de la plusvalía mercantil.[29]

Los mercaderes-bandidos Varegos (en eslavo la palabra *Varyag, Varaygian* significa "mercader", "mercader de ganado") de origen escandinavo que saquearon Rusia durante los siglos VIII al XI de nuestra era, constituyen otro típico ejemplo del mismo fenómeno:

"Los equipos de comerciantes y bandidos noruegos-suecos llegaron a pe-

netrar incluso en el territorio eslavo. En tanto que mercaderes, del siglo VIII al X hicieron allí sus incursiones en busca del comercio y pillaje. El bandidaje y la conquista fueron simultáneamente las fuentes del comercio, y el comercio se añadió al bandidaje".[30]

En el Sahara, comercio y bandidaje van inseparablemente unidos:

"Las tribus hostiles organizaban contra sus adversarios y los protegidos de éstos, operaciones de pillaje concebidas como verdaderas operaciones comerciales, de ahí que encuentren su lugar en esta exposición. Tales operaciones se regulaban por un derecho consuetudinario, previendo detalladamente el papel de los capitalistas que financiaban la expedición, el de los ejecutantes y los beneficios de cada uno a prorrateo de su participación. Se trataba de un contrato típico de forma muy antigua que, tanto en la Alta-Mauritania como en el Sahara, se conservaba todavía con las mismas características hace 30 años".[31]

Este sistema permite un enriquecimiento extremadamente rápido de algunos mercaderes o de la clase mercantil de un país. Los beneficios son muy elevados; a menudo rebasan el 1000% en un solo negocio. En el siglo XIV, los mercaderes compraban en Crimea caballos tártaros por un dinar y los vendían en la India por 25, y algunas veces hasta por 50 dinares, cuenta el gran viajero árabe Ibn Batutah.[32] En el siglo XVII la compañía holandesa de las Indias orientales compró en las islas Molucas especias a 7.5 centavos la libra y las vendió a 300 centavos en los Países Bajos.[33] Tales diferencias de precio sólo son posibles cuando el grado de atraso de un país es tal que sus habitantes ignoran el valor de cambio de una mercancía en el mercado internacional. Los fenicios sabían lo que se hacían al preferir sistemáticamente comerciar con los pueblos bárbaros, a los que podían oprimir políticamente.[34]

"[Bajo la dinastía de los Song] a los pueblos del Norte [de China] cuya alimentación ordinaria se componía de carne, queso y leche, les gustaba como bebida el té. Para conseguirlo, los días 1 y 2 de los meses de febrero y marzo iban a vender sus caballos. Al principio, cuando comenzaron los cambios de té por caballos, ofrecían un buen caballo por unas diez libras de té común. El monopolio chino del té obtuvo considerables beneficios de estas transacciones. No tardó mucho en establecerse el contrabando y los extranjeros, informados sobre los precios, exigieron por sus caballos diez veces más".[35]

Sin embargo, desde un punto de vista global, la circulación de dinero que conduce a una plusvalía de esta especie es *estéril;* no aumenta la riqueza conjunta de la sociedad humana,* porque, en efecto, consiste

* Por lo menos desde el punto de vista estático. Desde el punto de vista histórico, la concentración de plusvalía, obtenida por vía de rapiña directa o indirecta, permitió un impulso del capital mercantil y del comercio internacional que favoreció, sin duda, la difusión de la cultura y el desarrollo de las fuerzas productivas. Es preciso subrayar también que la plusvalía del capital mercantil y usurario representa en parte la apropiación por esas nuevas clases poseedoras de una fracción de la sobre-

simplemente en una *transferencia* de riqueza. Lo que uno gana, lo pierde otro en valor absoluto. La riqueza social continúa sin cambiar.

Representemos por M el valor de una cantidad de ámbar producida por los habitantes de las costas del Báltico; por D el precio pagado por los mercaderes fenicios a los productores de ámbar; y por D_1 el precio de venta obtenido por los mismos fenicios en Egipto. Antes de que se realizaran estos intercambios, las tres partes que entran en el cambio poseían en total los valores $M + D + D_1$; M era propiedad de los daneses, D propiedad de los mercaderes fenicios y D_1 pertenecía a algún rico señor egipcio. Una vez realizados los intercambios, los daneses poseen la suma de dinero D, el señor egipcio M, y los mercaderes fenicios la suma de dinero D_1; la suma de esos tres valores continúa siendo $M + D + D_1$. La sociedad ni se ha enriquecido ni se ha empobrecido. Sólo se ha realizado una transferencia de valor.

Los daneses han perdido la diferencia de valor M-D y el señor egipcio la diferencia D_1-M, mientras que los mercaderes fenicios han ganado la diferencia en valor D^1-D que representa exactamente su plusvalía (o la suma de las pérdidas de valor de las otras dos partes). Siempre ocurre lo mismo cuando se trata de una plusvalía adquirida durante la circulación de dinero: se ha creado a expensas de una de las partes; no ha conducido al enriquecimiento global de la sociedad.

Se podría objetar que sólo hay empobrecimiento real para los daneses a condición de que éstos vivan ya dentro de una economía mercantil; ahora bien, la misma barbarie que les hizo aceptar este cambio desigual implica que son insensibles a esta "pérdida de valor"; además, todo este razonamiento supone un sistema unificado de valores, cuando en realidad estamos en presencia de civilizaciones diferentes, de sistemas de producción y de valores diversos que sólo se tocan en su periferia.

Desde el momento en que el valor de cambio se considere como un dato *objetivo* y no subjetivo, esta objeción ya no es válida. Es precisamente el comercio lo que unifica los valores al establecer mercados internacionales, en los que pueden participar perfectamente naciones que se encuentran en diferentes niveles de desarrollo. Por lo demás, es suficiente estudiar la historia de ciertos pueblos en ciertas épocas para darse cuenta de que la noción de empobrecimiento por *transferencia de valor* constituye una realidad evidente (*cfr.* Africa Occidental durante los siglos XVI al XIX, etc.).

La plusvalía nacida de la producción de mercancías

Cuando la producción simple de mercancías está todavía en sus comienzos, la riqueza social permanece casi estacionaria y el excedente acaparado por los propietarios de dinero puede proceder simplemente de un empo-

producción agrícola, ingreso de las antiguas clases poseedoras (del señor egipcio en el ejemplo que sigue).

brecimiento absoluto de los sucesivos vendedores y compradores. La historia de la Antigüedad es en gran medida la historia de la conquista sucesiva de los tesoros de diversos reinos, y de su concentración después, todavía mediante la conquista, por los reyes de Persia y Alejandro Magno. "La nueva riqueza que el imperialismo de Babilonia y Egipto se apropia sólo era en realidad el producto del pillaje y no representaba ninguna adición a la totalidad de la fortuna real, disponible, de la humanidad".[36] En esta época, el aumento de la riqueza social real está principalmente en función del aumento de la productividad del trabajo agrícola y de la divulgación de la técnica artesana, ligadas por otra parte, al aumento de la población. Como las técnicas agrícola y artesanal son relativamente simples y no exigen instrumentos costosos, la expansión del comercio antiguo hacia las regiones bárbaras acabó por introducir en éstas las mismas condiciones de producción que en la metrópoli, destruyendo así la desigualdad de nivel de desarrollo económico que hacía ventajoso este comercio. Este simple hecho constituye una de las principales razones del callejón sin salida en que se encontró el capital mercantil antiguo, y de la decadencia del Imperio romano. Asimismo, la usura, si bien suele ser frecuentemente una fuente de enriquecimiento individual, no significa un enriquecimiento global de la sociedad, en cuanto representa, más nítidamente todavía que el comercio precapitalista, una *simple transferencia de valor* de una persona a otra.

Ahora bien, al examinar la evolución de ciertas sociedades fundadas en la producción simple de mercancías, como por ejemplo la Grecia de los siglos VI al III a. de C., la China de los siglos VIII al III de la misma época, el imperio del Islam de los siglos VIII al XII de nuestra era o incluso la Europa Occidental de los siglos XI al XV, comprobamos que, efectivamente, ha habido en ellas enriquecimiento social global. Este enriquecimiento no es ya explicable sólo por la ley del aumento de la productividad agrícola y artesanal; tampoco es un simple producto de pillaje de los países económicamente atrasados, puesto que concierne al conjunto de países unidos por relaciones comerciales. Sólo puede, pues, resultar de una masa de nuevos valores que aparecen en la economía monetaria. ¿Cómo puede manifestarse la creación de nuevos valores en el proceso de la circulación de dinero $D\text{-}M\text{-}D_1$?

Sabemos ya que el valor no es otra cosa que trabajo humano cristalizado. Es evidente que el dinero no puede crear nuevos valores. Pero en lugar de comprar mercancías que se vendan por encima de su valor, el comerciante puede emplear su dinero en comprar *una mercancía que, como valor de uso, tenga la cualidad de producir nuevos valores: la fuerza de trabajo humana.**

* Sobre este punto tanto Aristóteles como las autoridades de la iglesia católica, desde el concilio de Nicea hasta Santo Tomás de Aquino, tenían ideas muy justas, no como partidarios de la teoría del valor-trabajo sino como representantes de una

En los siglos v y iv a. de C., el precio de compra de un esclavo masculino adulto oscilaba en Atenas entre 180 y 200 dracmas. Supongamos que un mercader compra este esclavo. La renta media neta por día (deducidos los gastos de mantenimiento) que produce un esclavo se eleva, según Jenofonte y Demóstenes, a un óbolo, teniendo en cuenta los días feriados, y a trescientos óbolos o 50 dracmas por año.[37] Después de 10 años de trabajo, este esclavo habrá producido a su dueño 500 dracmas, es decir, 300 dracmas de plusvalía.* Por consiguiente, la compra del esclavo representa una forma especial de plusvalía. Esta plusvalía no es ya el resultado de una simple apropiación de valores existentes, de una simple transferencia de valores de un bolsillo a otro. Es resultado de *la producción de nuevos valores,* cuya apropiación y venta constituyen su fuente.

De hecho, las mayores fortunas de Atenas venían del empleo o del arrendamiento de esclavos en las minas. Mediante la posesión o el alquiler de hasta mil esclavos, Kallias de Atenas pudo reunir 200 talentos, y Nikias 100.[40] A un óbolo diario de renta neta producida por un esclavo, 100 talentos (36,000 óbolos) representan la renta de 36,000 jornadas de trabajo, sin tener en cuenta los gastos de amortización del precio de compra. El orador Demóstenes efectúa exactamente el mismo cálculo cuando establece la renta de su padre que poseía dos manufacturas, una dedicada a la fabricación de muebles con 20 esclavos que le producen cada uno un óbolo neto diario, y la otra dedicada a la fabricación de espadas y cuchillos con 30 esclavos que le producen cada uno como promedio 1.5 óbolo diario.[41]

La plusvalía producida por el esclavo, sin tener en cuenta los gastos de amortización de su compra, representa la diferencia entre el valor de las mercancías que produce (y de las que su dueño se apropia) y los gastos de producción de esas mercancías (costo de las materias primas, gastos generales, entre ellos el de amortización de los instrumentos de trabajo, y los gastos de mantenimiento del propio esclavo). Las cifras señaladas más arriba indican queesta diferencia puede ser considerable. En caso contrario no habrían existido en el mundo antiguo esos millares de empresarios y propietarios de tierras que compraban esclavos destinados a producir una

economía esencialmente natural, que se defendía contra la influencia disolvente del dinero y de la usura.

* Ignoramos a cuánto se elevaban los gastos diarios de mantenimiento de un esclavo griego. Pero de Castro cuenta que, durante el siglo xvm, en las Indias Occidentales, la nutrición de un esclavo negro que había costado 50 libras esterlinas sólo se elevaba a 25 chelines... ¡por año![38] Y Juan León el Africano cuenta que dos siglos antes, los plantadores portugueses habían reducido a cero en São Tomé los gastos de mantenimiento de los esclavos: "Los esclavos estaban obligados a trabajar toda la semana para sus amos, excepto el sábado: ese día se ocupaban en sembrar para ellos mismos mijo, aje o batatas dulces, y muchas legumbres, tales como lechugas, repollos, rábanos, acelgas, y perejil. Amasaban pasteles de harina de mijo; su bebida era el agua o el vino de palma y a veces la leche de cabra; su único vestido consistía en un paño de algodón que tejían ellos mismos. *En esta forma sus amos no debían subvenir a la subsistencia de sus servidores*".[39]

cantidad considerable de productos artesanales y agrícolas, cuya venta les producía una importante plusvalía.

Dos mil años más tarde, apenas existen ya esclavos en la Europa Occidental. El señor Fugger, concesionario y después propietario de minas, como los señores Nikias y Kallias, no compra ya esclavos. Para adquirir una fuerza de trabajo potencial no tiene ya que adelantar de una sola vez un pequeño capital, amortizable solamente en 10 años.* Recluta trabajadores *asalariados* en las aldeas de Bohemia y del Tirol. Les paga semanal o diariamente. Este salario, cuyo valor excede ligeramente al del alimento dado a los esclavos de los señores Nikias y Kallias, apenas se aparta del mínimo necesario para la subsistencia del obrero y su familia.

El nuevo valor, creado por los obreros cuya fuerza de trabajo compra el señor Fugger, tiene forzosamente que exceder al valor que su patrón gasta para su salario, ya que en caso contrario éste no tendría ningún interés en emplearlos. E incluso es preciso admitir que esta diferencia sea considerable, porque el señor Fugger, como los señores Nikias y Kallias, se convirtió en el hombre más rico de su tiempo, a quien barones, duques, princesas, reyes e incluso el emperador en persona debían verdaderas fortunas.

El enriquecimiento individual de los mercaderes y fabricantes por la explotación de la fuerza de trabajo servil, semilibre o libre, se efectúa por la transferencia al bolsillo de estos empresarios de *valores nuevos,* creados por esa fuerza de trabajo. Es un enriquecimiento al que acompaña un aumento total de las riquezas sociales.

La plusvalía que aparece en la circulación del dinero no se crea en ella. Es producto de la apropiación, por medio del comercio o de la usura, de un valor que pertenece a otros, o de la aparición de valores nuevos creados por la fuerza de trabajo que se ha comprado. En este caso, la plusvalía no es otra cosa que la *diferencia entre el valor creado por el trabajador y los gastos de su propio mantenimiento.* El conjunto del capital que existe sobre la tierra es sólo el producto de esta doble aportación. Para los observadores perspicaces, este hecho fue pronto evidente. Mil quinientos años antes de que Proudhon hubiera tomado del líder cartista O'Brien su célebre humorada "¿Qué es la propiedad? ¡el robo!", el obispo de la boca de oro, San Juan Crisóstomo, explicó a los ricos mercaderes de Antioquía: "Aunque tú mismo no fueras el ladrón, en todo caso poseerías el producto del robo..."

Capital, plusvalía y sobreproducción social

El hombre primitivo aprende por una larga y dolorosa experiencia cómo

* Un propietario de esclavos corría, en efecto, un riesgo. Sólo compraba una fuerza de trabajo *potencial;* el trabajo del esclavo implica un enorme y constante derroche de trabajo humano. El escritor romano Varrón calculaba que, en su tiempo, de cada 45 días un esclavo consumía 13 en pura pérdida.[42]

escapar al hambre y asegurarse una alimentación regular que permita aumentar la productividad de su trabajo y someter la producción de víveres a su propio control. En esta forma produce un excedente sobre su producto necesario. "En general, puede decirse que en Ticopia el capital se acumula no tanto por la abstinencia misma como por la producción de un excedente en relación a las necesidades inmediatas", observa el antropólogo Raymond Firth.[43]

No nos detendremos en examinar si el término "capital" se utiliza aquí a propósito. Pero el examen histórico nos ha permitido comprobar esto: el enriquecimiento social, la generalización del comercio, la acumulación primitiva del dinero, la producción de una masa cada vez mayor de plusvalía, no son, en ninguna parte del mundo, producto de una abstinencia voluntaria por parte de los productores que realizan así economías y se enriquecen. En todas partes, la generalización de la producción de mercancías, la acumulación primitiva del capital dinero y su circulación acelerada con vistas a obtener la plusvalía, son producto de una apropiación, de una *acaparación por una parte de la sociedad humana de la sobreproducción social producida por la otra parte de esta misma sociedad.* Naturalmente, esta apropiación puede resultar de una "abstinencia": la abstinencia de los productores, cuyo consumo es reducido al mínimo indispensable por los acaparadores de la sobreproducción. Desgraciadamente, son los acaparadores y no los héroes involuntarios de esta abstinencia quienes se han enriquecido con ella.

El aumento de la productividad del trabajo constituye una condición indispensable para la aparición del capital y la plusvalía. Ya hemos visto que la plusvalía nacida de los procesos de producción sólo representa la diferencia entre el producto del trabajo y los gastos de mantenimiento. Mientras el producto del trabajo sea más o menos igual a los gastos de mantenimiento de éste (es decir, a los medios de subsistencia del productor y su familia), no existe base objetiva para la explotación durable y organizada de la fuerza de trabajo. Sólo cuando el aumento de la productividad del trabajo permite establecer tal diferencia o tal sobreproducto puede desencadenarse la lucha por su apropiación.

Pero si el capital es el producto histórico —no automático, sino surgido en condiciones particulares que hay que definir concretamente— del aumento de la productividad del trabajo humano, no es sinónimo de los *medios* que aseguran un crecimiento tal. Esta confusión todavía es cultivada por especialistas que, sin embargo, conocen mucho de historia. Para el historiador Fritz Heichelheim la revolución neolítica, el paso a la agricultura y a la ganadería, significa la aparición del "capital", es decir, la creación de una primera posibilidad asegurada de transformar el trabajo humano de tal manera que produzca una renta por largo tiempo o aun para siempre [?]".[44]

A orillas del Eufrates, sembrando 1,000 granos de trigo, el campesino cosechaba 100,000. Pero esta renta no lo convierte en capitalista, de la

misma forma que el hecho de golpear un plátano con un bastón para acelerar la caída de sus frutos no transforma al chimpancé en industrial.

Cada invención técnica importante representa para la sociedad una economía importante de trabajo humano y cada instrumento de trabajo que permite efectuar la producción a menor costo puede considerarse como una "reserva de trabajo acumulado" que produce una "renta" más o menos permanente en ahorro de trabajo. Pero todo esto sólo concierne a los progresos de la productividad del trabajo en *la producción de valores de uso.**

El capital y la plusvalía sólo aparecen con el desarrollo de los *cambios y el dinero,* y con la utilización de una productividad media de trabajo incrementada, no ya para permitir a *toda la sociedad* realizar una economía de tiempo de trabajo, sino para asegurar *a una parte de la sociedad* los productos de esta productividad incrementada, sometiendo a la otra parte a un esfuerzo de trabajo más duro. El capital es la consecuencia de la historia de la apropiación del sobreproducto social por una parte de la sociedad a expensas de la otra, y no la consecuencia de la historia de la economía del trabajo humano efectuada en beneficio de la sociedad humana en su conjunto.

La apropiación de la plusvalía producida en el curso del proceso de producción supone una economía mercantil, la venta de mercancías producidas por productores no propietarios de los productos de su trabajo. En este sentido, la plusvalía es la *forma monetaria de la sobreproducción social.* En una sociedad que produce valores de uso, la sobreproducción social que se apropia una clase poseedora es directamente apropiada ya sea en forma de trabajo *(corvée)* o en forma de productos (renta de la tierra ,tributos). En una sociedad que produce mercancías, el sobreproducto social que se apropia la clase poseedora es indirectamente apropiada bajo la forma de dinero, por la venta de mercancías, de cuyo producto se han deducido los gastos de mantenimiento del trabajo y los demás gastos de producción.

Como la producción simple de mercancías, el capital se desarrolla primitivamente en los poros de una sociedad que produce, sobre todo, valores de uso. La plusvalía aparece y se desarrolla dentro de una sociedad en cuyo interior la sobreproducción social conserva esencialmente la forma de valores de uso. Desde sus orígenes hasta su apoteosis en el modo de produc-

* Se podría objetar que se trata de una simple cuestión de definición. En este caso habría, sin embargo, que encontrar *otro término* para designar el capital y la plusvalía, salidos de la producción de mercancías y de la circulación del dinero. La confusión estriba en el empleo simultáneo del mismo término —capital— para toda técnica de aumento de la productividad del trabajo, por una parte, y para relaciones sociales específicas basadas en la explotación, por otra. Por lo demás, la etimología concuerda con la economía, puesto que H. See observa que la palabra "capital" designa en su origen exclusivamente *la cantidad destinada a ser invertida para producir un interés.*[45]

ción capitalista, la historia del capital es también la historia de la lenta descomposición de una economía básicamente no mercantil, por la acción del comercio, la usura, el dinero, el capital y la plusvalía. En una sociedad no mercantil y en relación a las antiguas clases poseedoras, la que encarna el capital es una clase nueva: la clase burguesa. El capital no es más que una nueva relación social entre productores y propietarios de capital, y esta relación sustituye a los antiguos nexos sociales entre pequeños productores mercantiles, por una parte, y campesinos-productores y acaparadores de sobreproducción agrícola, por otra.

La ley del desarrollo desigual

El estudio del origen y desarrollo de las categorías económicas tiene que ser forzosamente un estudio de historia económica, y un análisis de la economía de pueblos contemporáneos que permanecen en fases de evolución histórica superadas desde hace mucho tiempo en el mundo capitalista. Pero no se *identifica* en absoluto con la historia económica. En efecto, la historia económica aísla formas "puras" que, en la vida, se combinan o se degradan a niveles diversos. Reducir la historia económica a una serie de "estadios" o a la aparició nsucesiva de "categorías", es mecanizarla hasta el extremo, haciéndola irreconocible. Pero suprimir del estudio histórico toda alusión a las fases sucesivas de organización económica y toda referencia a la aparición progresiva de las "categorías", es hacerla simplemente incomprensible.

Se ha comparado a menudo el marxismo al darwinismo, la evolución de las sociedades a las de las especies. Como toda comparación, ésta contiene analogías y diferencias. Pero también en biología, la concepción mecánica, unilateral y lineal va siendo sustituida poco a poco por una concepción *dialéctica*.* La concepción marxista del devenir económico y social excluye toda fatalidad y todo automatismo. Ninguna fase de organización social "tiene" necesariamente que suceder a otra.

Al lado de la progresión lineal, existe la progresión por saltos. La evolución económica puede conducir a vías muertas o a estancamientos seculares, especialmente por excesos de adaptación a un medio específico; éste parece ser el caso de los pueblos agricultores del sureste asiático.[47] Y el marxismo no sería dialéctico si, al lado de las sociedades en vías de progreso (desde el punto de vista de la productividad media del trabajo), no admitiera también sociedades en vías de regresión pronunciada.[48]

La ley del desarrollo desigual, cuya validez han querido algunos limitar

* La idea de una progresión rectilínea de los monos antropoides, hasta llegar a la aparición del hombre, se ha abandonado actualmente. Hoy día se supone que o bien antropoides y hombres tienen antepasados simiescos comunes, o bien el hombre desciende de un antropoide menos especializado que los que subsisten en nuestra época. Hay, pues, progreso combinado con estancamiento, retraso o proterogénesis.[48]

exclusivamente a la historia del capitalismo, e incluso únicamente a su fase imperialista, es, pues, una ley universal de la historia humana. En ningún lugar de la tierra se ha producido una evolución rectilínea del progreso,[49] partiendo de las primeras fases de la recolección de frutos para acabar en la industria capitalista (o socialista) más avanzada. Los pueblos que han alcanzado el más alto grado de desarrollo de las fuerzas productivas en la etapa de la recolección de frutos, la caza y la pesca —los esquimales y, sobre todo, los indios de la costa noroeste de América— no han inventado la agricultura. Esta surge primero en los valles abundantemente provistos de agua de Abisinia, Anatolia, Afganistán, Transcaucasia y la India del Noroeste.[50] Pero tampoco es ahí donde la agricultura engendra la civilización que nace de la irrigación del suelo.*

La civilización agrícola alcanza su más avanzado estadio en Egipto, Mesopotamia, India y China. Sin embargo, no es en estos países, sino en Grecia, Roma, Bizancio y Europa medieval (Italia y Flandes) donde los progresos de la productividad del trabajo agrícola desembocan en el artesanado y el comercio más evolucionados dentro del marco de la producción simple de mercancías.

Pero para que la producción simple de mercancías dé paso a la revolución industrial y al modo de producción capitalista, es preciso desplazarse todavía más hacia el norte, a Inglaterra, país que, sin embargo, había estado durante mucho tiempo retrasado en lo referente al comercio y al artesanado, y que todavía en el siglo XVII estaba muy lejos de ser el más rico del mundo o de Europa. Por lo demás, no es en Gran Bretaña, ni en ningún otro país capitalista avanzado, donde el capitalismo fue primeramente derrocado, sino en Rusia, país típicamente atrasado a principios del siglo XX. ¿Podremos arriesgarnos en una predicción y afirmar que no será tampoco en Rusia, que es, sin embargo, el primer país que ha introducido una economía planificada fundada en la socialización de los grandes medios de producción, donde primeramente se asistirá al surgimiento de una sociedad socialista acabada, a la extinción de las clases, las mercancías, el dinero y el Estado?

* Gordon Childe insiste también en la ausencia de una sucesión idéntica de etapas que recorren los pueblos en la época neolítica. "La evolución y la diferenciación van juntas", concluye; pero señala, sin embargo, numerosos casos de convergencia.[50] Pero la evolución en tanto que *combinación de diferenciación y de convergencia*, ¿no es acaso una idea eminentemente dialéctica?

CAPITULO IV

EL DESARROLLO DEL CAPITAL

Formas de la sobreproducción agrícola

La sobreproducción agrícola es la base de todo sobreproducto y, por eso mismo, de toda civilización. Si la sociedad tuviera que consagrar todo su tiempo de trabajo a producir medios de subsistencia, ninguna otra actividad profesional, fuera artesanal, industrial, científica o artística, sería posible.

La sobreproducción agrícola puede aparecer en la sociedad bajo tres formas diferentes. El filósofo chino Mencio, en el siglo IV anterior a nuestra era, distingue ya estas tres formas esenciales de sobreproducción agrícola: sobreproducto en forma de trabajo (*corvée*), en forma de productos (valores de uso) o en forma de dinero.[1]*

La sobreproducción agrícola, suministrada bajo forma de trabajo no pagado o de *corvée,* aparece en los comienzos de toda sociedad de clases. En Europa occidental, a principios de la Edad Media la tierra de la aldea se reparte en tres partes: las tierras que los campesinos cultivaban para sus propias necesidades; las tierras que el señor explotaba directamente con ayuda del trabajo no pagado de los campesinos obligados a la *corvée;* las tierras comunales, bosques, praderas, terrenos sin dueño, etc., que permanecen más o menos libremente a disposición de los campesinos y del señor.[2] El campesino tenía que repartir su semana de trabajo entre el laboreo de sus propios campos y el laboreo de los campos del señor. El primero, *trabajo necesario* desde el punto de vista social, suministra el producto necesario para la subsistencia de los productores. El segundo, *sobretrabajo* desde el punto de vista social, suministra el sobreproducto necesario para la subsistencia de las clases poseedoras que no participan en la producción.

Un sistema análogo ha funcionado en innumerables países en diferentes épocas de la historia. En el sistema feudal existente en las islas Hawai antes de la llegada de los blancos, el campesino tenía que trabajar un día de cada cinco sobre las tierras explotadas por el propietario.[3] En México, antes de la reforma agraria, existía "la *costumbre* según la cual, por el alquiler de pequeñas parcelas de tierra necesarias para la subsistencia, los obreros agrícolas pagaban un tributo a los propietarios de las tierras *en forma de dos o tres días de trabajo no retribuido* por semana".[4]

* Es interesante observar que el mismo Mencio considera la *corvée* como la forma más ventajosa de sobreproducción para un Estado que intenta defender el campesinado contra las exacciones de los terratenientes, porque da a los campesinos las máximas garantías de estabilidad.

Paralelamente al sobreproducto suministrado en trabajo no pagado, puede aparecer el sobreproducto pagado en especie. En Europa occidental, los siervos de la alta Edad Media, además de suministrar trabajo gratuito al señor, tenían que entregarle una renta en especies (en productos agrícolas o artesanales) y lo mismo ocurría en las islas Hawai.[5]

En Japón, la renta en especie (*so*) existe paralelamente a la *corvée* (*etachi*).[6] En China, la renta en especie aparece al lado del trabajo gratuito y lo va desplazando poco a poco, excepto en lo concerniente a los grandes trabajos de utilidad pública. De hecho, el pago de la renta en especie, es decir, de la sobreproducción agrícola en forma de valores de uso (trigo, arroz, vino, tejidos fabricados en casa del campesino, etc.) no tardó en convertirse en la forma predominante del sobreproducto, y se mantuvo durante milenios con pocas modificaciones. En la historia de Egipto la sobreproducción agrícola ha conservado este carácter de pago de bienes en especie desde los tiempos de los faraones hasta el imperio de Roma y de Bizancio. Durante siete siglos, en pago de la renta, se trasportaron a Italia cada año 20 millones de *modii* de trigo, y más tarde 24 millones de *modii* a Bizancio, es decir alrededor del 12.5% de toda la producción egipcia.[7]

Mientras la sobreproducción agrícola conserva esta forma de renta en especie, el comercio, el dinero y el capital subsisten solamente *en los poros de una economía natural.* La gran masa de productores, los campesinos, casi nunca aparecen en el mercado; sólo consumen lo producido por ellos mismos, a excepción del sobreproducto.

El crecimiento progresivo de la producción agrícola es acaparado por los señores que lo venden en el mercado. Pero, por la misma razón, la gran mayoría de la población es incapaz de comprar productos artesanales fabricados en las ciudades. Estos productos conservan, pues, fundamentalmente el carácter de productos de lujo. La estrechez del mercado limita al máximo el desarrollo de la producción artesanal.

De hecho, así vivieron la Grecia antigua, el imperio Romano, el imperio de Bizancio y del Islam, la Europa de principios de la Edad Media, así como la India, China y Japón hasta siglos próximos al nuestro. El esplendor muchas veces extraordinario que la pequeña producción mercantil y el comercio internacional alcanzaron en el interior de esas sociedades, no debe velar su carácter radicalmente agrícola.[8] Mientras la sobreproducción agrícola conserva su forma natural, el comercio, el dinero y el capital sólo podían desarrollarse de manera superficial en el interior de sociedades como ésta.

La transformación de la sobreproducción agrícola, que de renta en especie se convierte en renta en dinero, cambia de arriba abajo la situación social. De ahora en adelante para poder pagar su renta, el campesino se ve obligado a vender él mismo sus productos en el mercado. Sale de una economía natural y cerrada y entra en una economía esencialmente monetaria. El dinero, que permite la adquisición de una infinita variedad de mercancías, permite también el desarrollo de una infinita variedad de necesidades.[9]

La vida económica sale de su letargo secular y de su relativo equilibrio, para hacerse dinámica, desequilibrada, espasmódica. Paralelamente al incomparable progreso alcanzado por el comercio se desarrollan también la producción y el consumo. El dinero penetra por todas partes, disuelve todos los lazos tradicionales, transforma todas las relaciones establecidas. Todo adquiere un precio. El hombre sólo se valora según sus rentas. Como ya lo había observado Santo Tomás de Aquino, la venalidad universal acompaña al triunfo de la economía monetaria.[10] Al mismo tiempo, el dinero comienza a velar las relaciones económicas reales, en otro tiempo transparentes, de siervos y amos, de trabajo necesario y de sobretrabajo. Propietarios agrícolas y granjeros, patronos y asalariados se encuentran en el mercado como propietarios libres de mercancías, y la ficción de este "cambio libre" enmascara la permanencia de la antigua relación de explotación bajo la nueva forma monetaria.*

La transformación de la sobreproducción agrícola de renta en especie a renta en dinero no constituye el resultado inevitable de la expansión del comercio y de la economía monetaria; resulta de las *relaciones de fuerzas dadas entre las clases.*

"El progreso de la economía monetaria no ha sido siempre la gran fuerza emancipadora, como pensaban los historiadores del siglo XIX. En ausencia de una gran reserva de trabajadores libres sin tierra, y al margen de las garantías legales y políticas del Estado liberal, la expansión de los mercados y el aumento de la producción pueden conducir a un reforzamiento de las *corvées* y no a su decadencia."[11]

"El desarrollo de los cambios en la economía *campesina,* ya hayan abastecido al mercado local o bien hayan sido desplazados hacia mercados más lejanos por medio de los comerciantes, conduce al desarrollo de la renta en dinero. El desarrollo de los cambios en la economía *señorial* conduce al aumento de las *corvées.*"[12]

La evolución de la economía rural en Europa oriental, incluyendo la Alemania oriental, a partir de los siglos XV y XVI, constituye a este respecto un ejemplo típico; la *corvée* se extiende ahí constantemente, comprendida en ella la dependencia de los campesinos siervos a la gleba.** Sigue ahí el desarrollo de la producción de las mercancías agrícolas para el mercado internacional en los dominios señoriales.

Para que la renta en dinero sustituya a la renta en especie, es preciso que la extensión de la economía monetaria esté acompañada de condicio-

* Si el siervo estaba atado a la gleba, la gleba también estaba atada al siervo. "La tierra lo posee y él posee la tierra", decía Fustel de Coulanges. Al "liberar" al siervo, la economía mercantil permite también al propietario separarlo de sus medios de subsistencia. Este aspecto dialéctico de la libertad económica pasa casi siempre inadvertido a los críticos liberales de la economía medieval.

** En 1528 el duque Fernando 1o. de Silesia proclama: "Ningún campesino, jardinero, ni hijo o hija de éstos, pueden abandonar a su señor hereditario sin su asentimiento".[13]

nes económicas, sociales y políticas (papel del poder central que se apoya sobre la burguesía urbana) tales que los propietarios agrícolas se vean obligados a dejar entre las manos del campesinado una mayor fracción de su creciente producto.

Acumulación de valores de uso y acumulación de plusvalía

Mientras la sobreproducción agrícola conserva la forma de renta en especie, la acumulación de riquezas por las clases poseedoras se realiza esencialmente en forma de acumulación de valores de uso. Los únicos valores de uso que suministra la agricultura son víveres, vestidos, madera y piedras para la construcción de viviendas. De ahí que las clases poseedoras muestren poco interés en desarrollar la producción agrícola de manera ilimitada. Su propia *capacidad de consumo* representa el límite del desarrollo de las fuerzas productivas.

"Falto de mercados, no teniendo ningún medio de producir para la venta, el gran propietario medieval no tiene, pues, por qué ingeniarse en obtener de sus hombres y de su tierra un excedente que sólo representaría para él un estorbo. Obligado a consumir sus propias rentas, se limita a ajustarlas a sus necesidades."[14]

En las islas Hawai, donde la sobreproducción se presenta casi exclusivamente en forma de productos alimenticios, "las exigencias [de los propietarios agrícolas] se vieron, además, limitadas por el carácter perecedero de la mayor parte de los productos —pescados, plátanos, patatas dulces, *poi*— y por el hecho de que los señores no tenían por qué tomar más de los que ellos podían utilizar... Aunque los *alii* (señores feudales) estuvieran justamente orgullosos de su enorme estatura y peso —las mujeres, sobre todo, se vanagloriaban de su volumen monumental—, sus capacidades de consumo tenían un límite."[15]

Cuando el cambio y el comercio comienzan a desarrollarse, las clases poseedoras tienen un nuevo interés en aumentar la producción. A cambio de la parte del sobreproducto agrícola que no pueden consumir por sí mismas, pueden adquirir productos de lujo, joyas, utensilios domésticos de gran valor y belleza, que atesorarán para adquirir prestigio social y seguridad en caso de catástrofe. *La Odisea* enumera tales tesoros acumulados en el almacén del héroe, el *thalamos*: tinajas de vinos viejos y vasos de aceite perfumado; montones de oro, de bronce y de hierro; armas raras; ricas telas; copas finamente cinceladas, etc.[16]

Con la generalización del cambio y del comercio, las clases poseedoras obtienen nuevos estímulos para el desarrollo de la producción. A cambio de la parte del sobreproducto agrícola que no consumen, pueden ahora adquirir productos de consumo escasos, llegados de lugares lejanos. Sus necesidades se multiplican; sus gustos se hacen más refinados. Se reúnen tesoros de inestimable valor.

Ya no se atesora trigo, ni vino, ni aceite o metales preciosos en estado

bruto. Sólo las piedras preciosas y las obras de arte de los más renombrados artesanos (o artistas) son dignas de entrar en los palacios de los grandes. Hitti describe así las riquezas acumuladas por el califa de Egipto Al-Mustansir (1035-1094):

"Piedras preciosas, vasos de cristal, placas incrustadas de oro, tinteros de marfil y de ebonita, copas de ámbar, frascos de moscatel, espejos de acero, quitasoles con mangos de oro y plata, mesas de ajedrez con piedras en oro y plata, puñales y sables cubiertos de joyas, telas finas manufacturadas en Dabiq y en Damasco cubiertas de bordados."[17]

Todavía más impresionantes son los tesoros de la corte de Bizancio en el siglo IX:

"Le gustaba [al emperador Teófilo que reinó de 829 a 842] la pompa y la magnificencia; para realzar la brillantez de sus recepciones palatinas, había encargado a sus artesanos maravillas de orfebrería y de mecánica: el Pentapyrgien, célebre armario de oro donde se exponían las joyas de la corona; los órganos de oro que sonaban en los días de audiencia solemne; el plátano de oro alzado junto al trono imperial y en el que revoloteaban y cantaban pájaros mecánicos; los leones de oro acostados a los pies del príncipe y que en ciertos momentos se alzaban, movían la cola y rugían; los grifos de oro de aspecto misterioso que, como en los palacios de los reyes asiáticos, parecían velar por la serenidad del emperador."[18]

El imperio de China o el de los Mogoles en la India conoció fastos de la misma especie. Piénsese en los muros del Taj Mahal cubiertos de piedras preciosas...

Pero, en definitiva, todos esos tesoros representan valores de uso acumulados, inconsumibles, inutilizados para el desarrollo de las fuerzas productivas. La concentración de una parte considerable de la riqueza social con el solo fin de lujo y derroche parece ser, pues, una importante causa del estancamiento y decadencia de estas sociedades.

La transformación de la sobreproducción agrícola de renta en especie a renta en dinero no modifica necesariamente esta situación. Permite a las clases dominantes un más fácil acceso al mercado y a la posesión de riquezas todavía más extravagantes. Pero el dinero recibido resulta dilapidado en tanto que *consumo improductivo*. En estas condiciones, el desarrollo de la economía monetaria y el poderoso estímulo que ésta ejerce sobre las necesidades de las clases dominantes, pueden convertirse en causas de insoportables exacciones para las clases trabajadoras, en un factor de empobrecimiento y ruina para grandes partes de la sociedad. Así sucedió en Japón, a partir del desarrollo de la economía monetaria en el siglo XVIII.[19]

Pero el dinero que las antiguas clases poseedoras dilapidan así en un lujo extravagante acaba por salir de sus bolsillos y concentrarse en los de los usureros, comerciantes y fabricantes-manufactureros. Y esta concentración de la riqueza en forma de dinero en manos de una nueva clase poseedora *burguesa* modifica totalmente la evolución social. En manos de las antiguas clases poseedoras, toda riqueza acumulada, comprendido el

dinero, no era más que riqueza en valores de uso o en medios de adquirir valores de uso. El fin de la acumulación era el consumo (y el atesoramiento con vistas al consumo futuro). En manos de las clases burguesas, *el dinero acumulado se convierte en capital.*

El dinero se acumula para que produzca plusvalía. La plusvalía así acumulada, después de la deducción de un mínimo necesario para una subsistencia "digna del rango", es a su vez capitalizado, transformado en capital, con objeto de que produzca una nueva plusvalía. Una tal acumulación de valores que produzcan nuevos valores es, a la larga, imposible por simples transferencias periódicas de riquezas de un país a otro, de una clase a otra. O bien la acumulación del capital mantenido en los límites de esta transferencia acaba por detenerse, cegándose necesariamente las fuentes, o bien encuentra una nueva salida gracias a *la introducción del capital en la producción misma,* resultado último de la economía monetaria. Esta penetración del capital en la esfera de la producción crea las condiciones de un ilimitado desarrollo de las fuerzas productivas. Desde este momento las necesidades restringidas de consumo de la clase poseedora dejan ya de servir de freno a las fuerzas productivas. Por el contrario, la necesidad de valorar el capital, que es ilimitada por su propia naturaleza, permite la supresión de todo freno al desarrollo de las fuerzas productivas.

El capital usurario

El capital usurario constituye la primera forma de aparición del capital en una economía todavía fundamentalmente natural, agrícola, productora de valores de uso. El capital usurario, el tesoro acumulado por una institución o por un individuo, suple a la penuria de reservas sociales. Hesíodo cuenta cómo los antiguos campesinos de la Grecia arcaica, en caso de necesidad, tomaban prestado trigo de los vecinos más favorecidos, para devolvérselo más tarde con un suplemento.[20] A través de los siglos, este capital usurario que aparece en forma de valores de uso ha sido una modalidad común a las civilizaciones esencialmente agrícolas (Babilonia, Egipto, China, la India y Japón). En sumerio, el término *mas* (interés) significa literalmente "bestia joven" (Tierjunges) y atestigua claramente el origen del capital usurario en los préstamos en especie.

El capital usurario en forma de préstamo en especie representa para los campesinos lo mismo que el capital usurario en forma de adelantos de dinero representa para los señores y los reyes. Durante el período de transición de la economía natural a la economía monetaria, los usureros de Francia tenían como función esencial la de adelantar dinero a los reyes sobre los impuestos que todavía se pagaban esencialmente en especie.[22] Las guerras, el hambre y demás catástrofes naturales y sociales exigen excep-

* Cfr. el desarrollo de la usura en China por los templos búdicos a partir del siglo v: usura en especies a expensas de los campesinos, usura en dinero a expensas de los señores y funcionarios ricos.[21]

cionales concentraciones de dinero. La transformación de los tesoros de objetos realizados en metales preciosos en capital usurario, o la utilización del capital mercantil de mercaderes extranjeros como capital usurario, proporcionan la fuente principal de estas concentraciones.

Cuando el cambio comienza a generalizarse y crea ya un amplio sector monetario en la economía, pero cuando al mismo tiempo la mayor parte de los productores y las clases poseedoras cobran todavía sus rentas en forma de valores de uso, el capital usurario conoce su edad de oro. Prestar dinero a intereses usurarios se convierte en la fuente principal de beneficio. El *Mahabarata*, la antigua epopeya hindú, coloca a la usura a la cabeza de todas las fuentes de riqueza:

"Por la usura, la agricultura, el comercio y la ganadería, puedes tú adquirir el poder de la riqueza, o rey de reyes."[23]

Todos los *vetos* religiosos o políticos no impiden que el capital usurario mine en esa época las relaciones sociales. Las deudas de los grandes; las ruinas de los pequeños; la expropiación de los campesinos endeudados —si no su venta como esclavos; la concentración de tierras: he aquí las calamidades tradicionales que el capital usurario provoca en esta fase del desarrollo social. La mayor parte de los trastornos sociales proceden en esa época de revueltas contra esos efectos disolventes del capital usurario. En la Grecia de los siglos v y iv a. de C., el grito general de guerra era: "Redistribución de las tierras y abolición de las deudas."[24] La Roma de los tiempos de la república; la sociedad china en las épocas de decadencia de cada dinastía; Bizancio y la India en varias épocas de su historia ofrecen un espectáculo semejante.

De nada sirven la legislación de Solón en Atenas, la de los *decumviri* en Roma o la del ministro chino Wang An-Shi bajo la dinastía Sung; de nada tampoco la ley agraria de Bizancio. Aunque todas ellas se esfuercen en detener esta influencia del capital usurario, sólo conseguirán retardar el vencimiento de las deudas, sin poder modificar el sentido general de la evolución. César emprende la guerra de rapiña contra las Galias para desembarazarse de una carga de deudas. Para que los ciudadanos romanos pudieran librarse algo de la presión del capital usurario durante los primeros siglos del imperio, fue preciso que se lanzasen al pillaje del mundo mediterráneo y acumularan enormes riquezas. Cuando ese imperio se descompone, el capital usurario subsiste durante mucho tiempo después de la desaparición del gran comercio [25] y los lamentos de los autores sobre los intereses usurarios se suceden monótonamente de siglo en siglo.*

* Una de las causas de la extensión de la servidumbre y de la economía feudal fue la imposibilidad en que se encontraron los campesinos libres de pagar los impuestos y las multas fijados en dinero, cuando éste se había hecho muy raro y muy caro (con relación a los productos agrícolas). En el siglo vi, un buey valía de 1 a 3 *solidi*, pero un *wergeld*, podía elevarse hasta 800.[26] El mismo factor ha tenido un importante papel en el desarrollo del feudalismo en el Islam, Japón y Bizancio.[27] Cfr. lo

Durante la Edad Media, la necesidad de defender una economía fundamentalmente natural contra los efectos disolventes de la economía monetaria y del capital usurario, lleva a la iglesia católica a condenar violentamente en Europa occidental el préstamo de dinero con interés. Para escapar a esta prohibición, el capital usurario se presenta entonces bajo una forma particular: *La compra de la renta en bienes raíces.* A cambio de una cantidad global, un propietario de tierras cede al prestamista las rentas anuales de sus tierras, hasta que haya reembolsado el capital adelantado. De hecho, la tierra se convierte en propiedad del prestamista; el propietario la recobra pagando su deuda.[28] *

Esto sólo era una forma especial del préstamo con garantía que, tanto en Europa medieval como en la India, China o Japón, constituye la operación preferida del capital usurario en una economía natural en lenta disolución. La compra de la renta de terrenos, que ha jugado un importante papel en la economía europea medieval, indica claramente cuál es la fuente de la plusvalía obtenida por el capital usurario: *la transferencia de las rentas de los señores (o de los campesinos) a los usureros.* La acumulación de capital usurario a expensas de los propietarios de tierras constituye esencialmente una transferencia de la sobreproducción agrícola a las manos de los usureros.

Cuando la economía monetaria se generaliza, el capital usurario propiamente dicho pierde su puesto preponderante y retrocede hacia las capas oscuras de la sociedad, donde sobrevive durante siglos a costa de la gente modesta. Eso no quiere decir que los grandes no necesiten ya dinero: necesitan más que antes. Pero el comercio se ha convertido, entre tanto, en el campo de acción y la fuente esencial de beneficio del capital. El crédito y el comercio se combinan, es la época —del siglo XIII y XIV— en que aparecen en Europa los grandes mercaderes financieros italianos, flamencos y alemanes.

El capital mercantil

La aparición de una clase autóctona de comerciantes en el interior de una economía fundamentalmente natural supone una acumulación primitiva de capital-dinero. Este procede de dos fuentes principales: la piratería y el bandidaje, por un lado; la apropiación de una parte de la sobreproducción agrícola o incluso del producto necesario del campesino por otro.

Los primeros mercaderes-navegantes reúnen su pequeño capital inicial mediante *razzias* en territorio extranjero, operaciones de bandidaje y piratería. En todos los tiempos, el comercio marítimo se confunde en sus

que se ha dicho anteriormente respecto a la posibilidad de extensión de una economía monetaria.

* En el pueblo de los Ifugaos, de las Filipinas, hallamos la misma forma de usura. Sus orígenes se remontan a la *anticresis* practicada en la Grecia antigua. Se encuentra también en China durante la época de auge de los monasterios búdicos.[29]

orígenes con la piratería.[30]* El profesor Takekoshi señala que el primer aflujo de capital-dinero en el Japón (siglos XIV y XV) se obtuvo por los piratas que operaban sobre las costas chinas y coreanas:

"Mientras que el gobierno japonés intentaba por todos los medios ganar dinero por el comercio exterior, los piratas japoneses emplearon el procedimiento más directo del pillaje y, dado que su botín consistía en oro y plata, en numerario de cobre y otros tesoros, es difícil estimar el valor de las riquezas que trajeron a Kyushu, Shikoju y las regiones marítimas de las islas en las provincias centrales del Japón. Algún tiempo después estos tesoros robados insuflaron una nueva vida a todo el país."[31]

La acumulación de capital-dinero por los mercaderes italianos que dominaron la vida económica europea durante los siglos XI al XV procede directamente de las cruzadas,[32] que fueron una enorme operación de rapiña.

"Sabemos, por ejemplo, como en 1101 los genoveses ayudaron a los cruzados en la conquista y el pillaje del puerto palestino de Cesárea. Recibieron ricas recompensas para sus oficiales, y remuneraron con el 15% del botín a los propietarios de los navíos, distribuyendo el resto entre ocho mil marinos y soldados; cada uno de ellos recibió 48 *solidi* y una libra de pimienta. Cada uno de ellos se transformó, pues, en un pequeño capitalista".[33]

El cronista medieval Geoffroi de Villehardouin cuenta la respuesta dada por los Dux de Venecia a la petición de ayuda de los nobles occidentales para la IV cruzada (1202):

"Entregaremos barcos suficientes para transportar 4,500 caballos y 9,000 jinetes, y barcos para transportar 4,500 caballeros y 20,000 sargentos a pie. Y nos comprometemos a proporcionar alimentación durante nueve meses a todos esos caballos y hombres. Esto será el mínimo que daremos, y nos pagaréis cuatro marcos por caballo y dos por hombre. La suma de vuestro pago será, pues, de 85,000 marcos. Y haremos más: contribuiremos con 50 galeras, por amor a Dios, si se conviene que mientras subsista este acuerdo tendremos la mitad (y vosotros la otra) de todas las conquistas que haga mos por mar o tierra."

Más tarde, en los siglos XV y XVI, la acumulación primitiva del capital-dinero de los mercaderes portugueses, españoles, holandeses e ingleses procederá también de la misma fuente.

En una economía fundada esencialmente en la producción simple de mercancías, el comercio al detalle, e incluso el comercio al mayoreo de productos de primera necesidad, es al principio estrictamente limitado y reglamentado.[36] Prácticamente unido al artesanado, este comercio difícilmente puede

* N. S. B. Gras, profesor de historia económica en la escuela de *Business Administration* de la Universidad de Harvard, se cree obligado a combatir violentamente[34] esta verdad universalmente admitida que le parece incompatible con la dignidad del capital. Igualmente gratuita es la afirmación de Schumpeter,[35] de que Marx y los marxistas son incapaces de resolver el problema de la acumulación primitiva del capital, porque tienen una teoría del interés fundada en la explotación. Ver también nuestras citas del capítulo anterior.

permitir una importante acumulación de capital mercantil.[37] Sólo el comercio exterior, internacional, hace posible tal acumulación. Este comercio versa esencialmente sobre los *artículos de lujo* destinados a las clases poseedoras. Gracias a él, los mercaderes se apoderan de una parte de la sobreproducción agrícola de que viven las clases poseedoras terratenientes. En la Europa occidental el desarrollo del comercio durante la Edad Media, el comercio de especias y productos de Oriente, así como el comercio de paños flamenco e italiano, constituye el auge de un comercio de lujo típico.[38]

Y lo mismo ocurre en toda sociedad en la que el capital mercantil se desarrolla. El inspector de aduanas de la provincia china de Fukien, Chan Ju-Kua, ha dejado un cuadro de comercio chino durante los siglos XII y XIII de nuestra era. Enumera 43 artículos de importación: alcanfor, incienso, mirra, ámbar, carey, cera de abejas e incluso papagayos.[39] En la antigüedad japonesa, el comercio fue exclusivamente un comercio de lujo, afirma Georges Bonmarchand.[40] Andreades precisa que las exportaciones bizantinas eran casi exclusivamente exportaciones de artículos de lujo.[41] El comercio del imperio del Islam en la época de su apogeo se limita también, en gran parte, a los artículos de lujo. López enumera en la forma que sigue las mercancías en que se centra este comercio:

"Esmeraldas de Egipto, turquesas de Nishapur, rubíes del Yemen, perlas del golfo Pérsico, coral del Africa del Noroeste, mármol de Siria y Azerbaidján, paño de Egipto, del Yemen y de Persia, algodón de Marv, Persia Oriental y España, seda del Turquestán y de la región sur del Mar Caspio, tapices de Persia, cuero de Andalucía, alfarería de Khorasán, vidrierías de la costa siria, hierro de Farghana... agua de violetas de Irak, agua de rosas de Irán, incienso y ámbar gris árabes, higos de Magreb y España, dátiles de Irak y Africa, melones de Turquestán, aceite de oliva de Túnez, azúcar de Persia, del Yemen y Palestina, azafrán del noroeste de Persia, esturión del lago de Van, "tierra comestible" del Kuhistán, vinos finos de Irak y España".[42]

Antes de la llegada de los holandeses a Indonesia, los mercaderes chinos llevan al gran centro comercial de Batán porcelana, seda, damasco, terciopelo, hilaturas de seda, hilados de oro, tela de oro, anteojos, abanicos de valor, medicamentos, mercurio, etc., para comprar especias, moscatel, marfil, conchas e índigo, todo ello artículos de lujo.[43*]

Con objeto de realizar la plusvalía a expensas de los compradores nobles, los mercaderes de artículos de lujo tienen que asegurarse verdaderos monopolios de compra y venta. "Como no ambicionaban ninguna hegemonía

* La América precolombina había llegado al umbral de la aparición del capital mercantil en el momento de la invasión española. El comercio internacional embrionario que se había establecido entre los Incas y los Aztecas tenía como objeto los metales y los productos de lujo: "Los Incas venden a los Aztecas metales y aleaciones, bronce, *tumbaga* (aleación de cobre y zinc) y principalmente combinaciones de plata, oro y cobre. Estos les dan a cambio piedras preciosas, como amatistas, esmeraldas y obsidiana, y todavía más el fruto del trabajo altamente especializado de sus más famosas corporaciones: armas, tintes, tejidos de algodón bordado, joyas..." [44]

territorial, no deseaban [los fenicios y los cartagineses] penetrar hasta el interior [de Africa] pues estaban seguros, por su larga experiencia, de poder dominar eficazmente a los habitantes por medio de monopolios comerciales hábilmente ideados".[45] Todo el comercio medieval de lujo es un comercio de monopolio. Durante seis siglos, la prosperidad de Bizancio se basó en su papel de almacén exclusivo de las sedas y especias de Oriente. La pérdida de este monopolio en beneficio de Venecia constituyó el fin del poder bizantino.

Cuando las ciudades italianas dominaron el comercio mediterráneo, habían obtenido a su vez monopolios del comercio con Egipto, nuevo almacén de las especias de Oriente, y con los pueblos ribereños del Mar Negro. Durante la misma época, en el Báltico y en el Mar del Norte, el comercio de arenques, trigo y madera se transforma en comercio a gran escala, gracias a los monopolios de hecho que los comerciantes alemanes establecieron en Escandinavia y las regiones recientemente colonizadas del Este. Pero estos monopolios fueron eliminados por la competencia encarnizada entre burgueses mercaderes de diversas ciudades y, sobre todo, por la competencia holandesa. Semejante competencia permite a los vendedores aumentar sus precios y obliga al mismo tiempo a los mercaderes a disminuir sus propios precios de venta, reduciendo así brutalmente su margen de beneficio.[46]

El capital acumulado por los grandes mercaderes que operan en una sociedad fundada en la producción simple de mercancías no puede, pues, reinvertirse continuamente en el mismo comercio internacional. Desde el momento en que el capital mercantil se ha extendido suficientemente, debe esforzarse en limitar toda nueva expansión, so pena de destruir él mismo las raíces monopolísticas de sus ganancias. Los mercaderes de esa época acaban por invertir una considerable parte de sus ganancias en otros terrenos: la propiedad de tierras, la usura, el gran crédito internacional. Cicerón[47] aconseja al mercader al por mayor que invierta sus ganancias en propiedades de tierras. *El Talmud* (comentario judío del Antiguo Testamento), en el siglo III de nuestra era, aconseja invertir un tercio de la fortuna en tierras, un tercio en el comercio y el artesanado, y conservar el otro tercio en forma de dinero líquido.[48]

No ocurría otra cosa en la antigua India, en China, Japón y Bizancio. En los siglos XI y XII, los mercaderes judíos poseyeron casi un tercio de las tierras del condado de Barcelona.[49] Gras cuenta que el tratado de prosa noruego *El espejo del rey*, redactado hacia 1260, aconseja a los mercaderes ambulantes invertir los dos tercios de sus ganancias en tierras.[50] En el siglo XIII, en la ciudad de Génova "incluso los mercaderes más importantes... apoyaron sus inversiones comerciales en inversiones agrícolas muy considerables; y detrás del grupo interesado en el comercio, existía otro grupo, mucho más amplio, que, poco influido por el espíritu aventurero del capitalista, había asentado su sistema financiero directamente en la tierra".[51]

En cuanto a los grandes mercaderes italianos y alemanes de los siglos XIII, XIV, XV y XVI, los Bonsignori, Scotti, Peruzzi, Bardi, Medici, Fugger, Welzer

y Hochstätter, el capital que adquirían por el comercio lo empleaban en grandes operaciones de crédito, y una parte importante de las ganancias era utilizada en la compra de tierras.

La revolución comercial

A partir del siglo XI, la expansión del comercio aceleró en Europa occidental el desarrollo de una economía monetaria. Pero en el numerario seguía siendo muy escaso. Al finalizar la decadencia económica que acompañó a la guerra de Cien Años, la falta de numerario se hizo opresiva. Por todas partes se vuelven a abrir las antiguas minas, abandonadas desde la época romana, o se intenta descubrir otras nuevas.[52] Los progresos de los turcos y las transformaciones radicales que se producen a lo largo de las antiguas vías comerciales de Asia central, redoblan los esfuerzos para eliminar el monopolio veneciano del comercio de especias. Finalmente, se obtiene un éxito imprevisto, el descubrimiento de América. El pillaje de México y Perú, la circunnavegación de Africa, el establecimiento de contacto marítimo con la India, Indonesia, China y Japón, transforman completamente la vida económica en Europa occidental. Se produce la revolución comercial, la creación de un mercado mundial de mercancías, la transformación más importante en la historia de la humanidad desde la revolución metalúrgica.

Los metales preciosos, cuyo precio de producción se había conservado estable durante un milenio, se vieron bruscamente envilecidos por importantes revoluciones técnicas (separación de la plata del cobre mediante el plomo; empleo de máquinas de drenaje; perforación de galerías de salida perfeccionadas; utilización del bocarte; etc.).[53] Esto trae consigo una importante revolución en los precios: una misma cantidad de dinero sólo es ya equivalente de una cantidad inferior de mercancías. De los países donde primero se aplicaron estos métodos de explotación —Bohemia, Sajonia y Tirol en el siglo XV— la revolución de precios se extendió rápidamente a España en el siglo XVI. El pillaje del tesoro de Cuzco y la apertura de minas de plata en Potosí disminuían más radicalmente todavía los gastos de producción de metales preciosos mediante la utilización de mano de obra servil. Inmediatamente, el alza de precios se extendió por toda Europa, donde la nueva masa de metales preciosos se dispersó.

Se aceleró así la ruina de la nobleza y de las clases asalariadas. Por primera vez en la historia humana, la propiedad de la tierra perdía el predominio económico, adquirido desde el origen de la civilización. Durante los siglos XVI al XVIII, el descenso de los salarios reales —que se manifestó, sobre todo, por la sustitución de pan por patatas baratas en tanto que alimento popular de base— se convertía en una de las principales fuentes de la acumulación primitiva del capital industrial.

"En Inglaterra y Francia, la gran distancia entre [el alza de los] precios y [el alza de los] salarios resultante de la revolución de aquéllos, absorbe una gran parte de los ingresos que los trabajadores habían recibido

hasta entonces, y desvía esta riqueza hacia los beneficiarios de otras partes distributivas. Como hemos mostrado, la renta, lo mismo que los salarios, va en retraso con respecto al movimiento de los precios; los terratenientes no extrajeron ninguna ganancia de las pérdidas de los trabajadores. "Estas beneficiaron, pues, únicamente a los empresarios capitalistas. Entre 1500 y 1602, el índice de los salarios pasaba en Inglaterra de 95 a 124, en tanto que para los precios pasaba de 95 a 243.[55]

Como consecuencia de la balanza comercial deficitaria de España, del estancamiento y la decadencia de su artesanado, el conjunto de los tesoros de oro y plata pirateados o adquiridos por la dominación de indios y negros, acaba por ir a parar a manos de la burguesía de Europa occidental (es decir, a Alemania, Francia, los Países Bajos y Gran Bretaña). Los suministros de guerra para los numerosos conflictos dinásticos que desgarraron a Europa durante esos tres siglos, constituyeron también importantes palancas de esta acumulación de capital comercial. Los hermanos Pâris, los capitalistas franceses más importantes del siglo XVIII, deben su fortuna a esos suministros. La aparición de la deuda pública,* del empréstito en forma de valores de Estado negociables en bolsa —en principio las de Lión y Amberes, más tarde la de Amsterdam, que predominó durante un largo período— representa otra palanca de esta acumulación primitiva de capitales alimentada, además, por el pillaje de América y las Indias.**

Igual que la acumulación primitiva del capital mercantil, la acumulación primitiva del capital comercial se efectúa, ante todo, por medio del bandidaje y la piratería. Scott[57] observa que hacia 1550 reina en Inglaterra una gran penuria de capitales. En algunos años, las empresas de piratería contra la flota española, organizadas en forma de sociedades por acciones, modificarán la situación. La primera empresa de piratería de Drake, que data de los años 1577-1580, se lanzó con un capital de 5,000 libras en el que participaba la reina Isabel. Esta empresa produjo unas 600,000 libras de ganancia, la mitad de las cuales recibió la reina. Beard calcula que durante el reinado de Isabel los piratas introdujeron en Inglaterra unos doce millones de libras esterlinas. Es conocida la espantosa barbarie de los conquistadores españoles en las Américas. En 50 años, exterminaron 15 millones de indios, si hemos de creer a Bartolomé de las Casas, y 12 millones según críticos más "conservadores". Regiones de pobla-

* La deuda pública británica pasa de 16 millones de libras esterlinas en 1701 a 146 millones en 1760, y 580 millones en 1801. La deuda pública de los Países Bajos pasa de 153 millones de Fl. en 1650 a 1,272 millones en 1810.

** "Las ferias, que tanta importancia tienen durante la época en que el comercio tiene todavía un carácter únicamente periódico, pierden poco a poco su antigua importancia a medida que se desarrolla el comercio sedentario y urbano. A partir del siglo XVI comienzan a aparecer bolsas mundiales... que van ocupando cada vez más su lugar. En las ferias, las transacciones financieras sólo nacían por y a consecuencia de las transacciones comerciales. En las bolsas, ya no se traen las mercancías; sólo se comercia con los valores que las representan".[56]

ción densa como Haití, Cuba, Nicaragua y la costa de Venezuela, fueron totalmente despobladas.[58] La acumulación primitiva del capital comercial portugués en las Indias se caracterizó por parecidas manifestaciones "civilizadoras":

"El segundo viaje de Vasco de Gama (1502-1503), a la cabeza de una verdadera flota de guerra de 21 navíos, condujo a la sustitución del monopolio egipto-veneciano por un nuevo monopolio (para el comercio de especias). Este se estableció en medio de sangrientos episodios. Fue una especie de cruzada (!) de los traficantes de pimienta, clavo y canela. Se realizaron espantosas atrocidades; todo parecía permitido contra esos musulmanes aborrecidos que el lusitano se encontró con sorpresa al fin del mundo, después de haberlos echado de Algarve y combatido en la tierra berebere. Incendios y matanzas, destrucción de ricas ciudades, navíos quemados con sus tripulaciones, prisioneros pasados a cuchillo y cuyas manos, nariz y orejas se enviaban como burla a los reyes "bárbaros", tales son las proezas del Caballero de Cristo: sólo perdonó la vida, después de haberle mutilado, a un brahmán encargado de llevar a los soberanos locales estos horribles trofeos".[59]

Hauser acaba de indicar hasta qué punto la nueva expansión comercial sigue fundada en el monopolio. No hay motivo, pues, para extrañarse al saber que en las Molucas, los mercaderes holandeses, cuyas ganancias dependían del monopolio de especias obtenido por las conquistas en el archipiélago indonesio, cuando los precios comenzaban a descender en Europa, se lanzaban a la destrucción masiva de los árboles de canela. Los "viajes Hongi" para destruir esos árboles y asesinar en masa a la población, que desde hacía dos siglos extraía de ellos su subsistencia, han dejado un sello siniestro en la historia de la colonización holandesa. Por otra parte, ésta había comenzado bajo el mismo signo, pues el almirante J. P. Coen no había dudado en exterminar a todos los habitantes varones de las islas Banda.[60]

El origen de la plusvalía obtenida por el capital comercial precapitalista es, pues, idéntico al de la plusvalía acumulada por el capital usurario y el capital mercantil. El siguiente cuadro de los precios de compra y venta de la Compañía francesa de las Indias Orientales en 1691 nos proporciona a este respecto una notable ilustración:

	Precio de compra	*Precio de venta*
Tejido de algodón blanco y muselina .. £	327,000	£ 1,267,000
Sedas ..... "	32,000	" 97,000
Pimienta (cien mil libras peso) ..... "	27,000	" 101,000
Seda bruta ..... "	58,000	" 111,000
Salitre ..... "	3,000	" 45,000
Hilo de algodón ..... "	9,000	" 28,000
Total teniendo en cuenta algunas partidas más pequeñas ..... "	487,000	" 1,700,000

Es decir, una cuota de ganancia de cerca del 250%, ¡en el comercio "normal"![61]

Por lo demás, uno de los pioneros del gran comercio holandés, Guillaume Wisselinx, escribe claramente en un panfleto aparecido a principios del siglo XVII:

"El comercio en la costa de Guinea fue, efectivamente, provechoso para el país en dos formas: en primer lugar, se adquirían valiosas mercancías de gentes que ignoraban todavía el valor de éstas; en segundo lugar, se las cambiaba por mercancías europeas de valor mucho más reducido."[62]

Si la revolución comercial provocó un encarecimiento general de las mercancías, fue también causa de una baja relativa en los precios de los productos de lujo de Oriente. Paralelamente al abastecimiento más amplio se produjo, pues, una ampliación del mercado y de las necesidades. Lo que había sido en principio privilegio de algunas escasísimas familias nobles se convertía ahora en el consumo habitual de todas las clases poseedoras (azúcar, té, especias, tabaco, etc.). El comercio de productos coloniales aumentó considerablemente y se vio rápidamente monopolizado por algunas grandes sociedades por acciones: la *Oost-Indische Companie* en los Países Bajos; la *East India Company* y la *Hudson Bay Company* en Gran Bretaña; la *Compagnie des Indes Orientales* en Francia.

Como en los oscuros siglos de la alta Edad Media y en los comienzos del comercio antiguo, estas compañías combinaron el comercio de especias con el comercio de esclavos. De esta manera se obtuvieron enormes ganancias. De 1636 a 1645, la Compañía de las Indias occidentales holandesas vendió 23,000 negros por un total de 6.7 millones de florines, es decir, aproximadamente 300 florines por cabeza, mientras que las mercancías dadas a cambio de cada esclavo apenas valían más de 50 florines. De 1728 a 1760, los navíos que partían del Havre llevaron a las Antillas 203,000 esclavos comprados en el Senegal, Costa de Oro, Loango, etc. La venta de esos esclavos produjo 203 millones de libras.[63] De 1783 a 1793, los negreros de Liverpool vendieron 300,000 esclavos por un valor total de 15 millones de libras, una importante fracción de las cuales contribuyó a la fundación de empresas industriales.[64]

Todas las clases desahogadas de la población desearon participar en esta lluvia de oro procedente del saqueo de las colonias. Reyes, duques, príncipes, jueces y notarios procuraron colocar sumas de dinero con los grandes comerciantes para obtener intereses fijos, y compraron acciones o participaciones en las compañías coloniales. En el siglo XVI, se calcula que Hochstätter, el banquero de Nuremberg, gran competidor de los Fugger, recibió en depósito sumas por valor de más de 100 millones de libras.[65] La *New Royal African Company,* encargada hasta 1698 del tráfico de negros, contó con socios tan distinguidos como el duque de York y el conde de Shaftesbury, así como su ilustre amigo, el filósofo John Locke.[66]

El alza de precios empobreció a la población que vivía de rentas fijas.

Las deudas públicas,* la especulación y el comercio al por mayor concentraron los capitales en manos de la burguesía. El comercio internacional pasó a ser, fundamentalmente, un comercio de lujo.[68] Sin embargo, los pedidos del Estado y las crecientes necesidades de las clases acomodadas estimularon la producción de mercancías no agrícolas. Al lado del comercio de productos coloniales y metales preciosos, el comercio de productos artesanales y manufacturados experimentó un incremento mayor que en la Edad Media. La industria pañera inglesa, la industria de la seda lionesa, la industria metalúrgica de Solingen, la industria textil de Leyde, Bretaña y Westfalia, trabajaron ya para los mercados internacionales, incluyendo los de las colonias de ultramar y superaron la etapa de la manufactura de lujo. Esta extensión del mercado acelera la acumulación del capital de los grandes comerciantes y crea una de las condiciones para el nacimiento de la industria capitalista.

La industria a domicilio

A pesar de la extensión que a partir del siglo XI alcanzó en Europa occidental el gran comercio internacional, el modo de producción urbano seguía siendo, fundamentalmente, la producción simple de mercancías. Maestros artesanos, trabajando con algunos oficiales, fabrican una cantidad de productos determinados en un tiempo de trabajo determinado, y los venden directamente al público a precios fijados de antemano. En 1431, con ocasión del empadronamiento de un barrio de la ciudad de Ypres, Flandes, se registraron 704 personas ocupadas en 161 oficios diferentes. En empresas pertenecientes a 155 ramos diferentes, ¡sólo había 17 oficiales empleados! En total, más de la mitad de las personas censadas eran empresarios independientes.[69] Las diferencias de condición social entre maestros artesanos y oficiales son limitadas; cada oficial, al final de su aprendizaje, tiene la posibilidad de ascender a la dignidad de maestro.

Este modo de producción choca, sin embargo, con varias contradicciones. En primer lugar, contradicciones inherentes al propio sistema; el aumento progresivo de la población urbana y del número de artesanos no se ve compensado por una ampliación del mercado. Conduce a una competencia cada vez mayor entre las ciudades, a una agudización de las tendencias proteccionistas en cada ciudad y al desarrollo de tendencias proteccionistas en los mismos gremios artesanales, que intentan cerrar sus puertas a nuevos maestros artesanos. Para ascender a la dignidad de maestro, se impone a los oficiales condiciones cada vez más duras. De hecho, esta pro-

* "Desde el siglo XVII comienzan a aparecer en Francia los *tratantes* o *partidarios* que por medio de adelantos al Tesoro se hacen otorgar el derecho de percibir tal o cual impuesto... Los beneficios que realizan a expensas del Tesoro son enormes... Si hemos de creer a Boulainvilliers, entre 1689 y 1708, de mil millones (de libras) en letras, 266 millones quedaron en sus manos".[67]

moción no tardará en resultar imposible. Según Hauser, así ocurrió en Francia desde 1580.[70] Kulischer cita numerosas declaraciones abiertamente monopolísticas de los gremios, en los siglos XIV y XV.[71]

Por otra parte, los artesanos de Flandes e Italia que desde el siglo XII comienzan a trabajar para mercados más vastos que el mercado urbano, acaban por perder el control de los productos de su trabajo.[72] Para llevar sus propios productos a una feria lejana, un tejedor o un latonero se ven obligados a detener la producción, continuándola a su regreso. Es inevitable que algunos de ellos, especialmente los más ricos que pueden disponer de alguien que les sustituya en su casa, no tarden en especializarse en el comercio. Al principio, llevan al mercado los productos de sus vecinos, juntamente con sus propios productos, simplemente por hacer un favor. Pero finalmente acaban por comprar directamente los de una gran cantidad de maestros artesanos, encargándose exclusivamente de su venta en los lugares lejanos. Este sistema no implica necesariamente una subordinación del artesano al mercader. Pero la favorece, especialmente en el ramo de los textiles donde numerosos gremios ejecutan sucesivamente una serie de trabajos sobre el mismo producto, encontrándose, pues, frente a un comprador monopsónico.[73] Y lo mismo ocurre con respecto a la fabricación de las sillas de montar en Londres, donde, a partir de los siglos XIV y XV, los "silleros" subordinan a los oficios secundarios.[74]

A partir del siglo XIII, tanto en la pañería flamenca como en la industria de la lana y la seda italiana, la subordinación es completa. El mercader de paños siempre se encuentra frente a los maestros artesanos, propietarios de sus medios de producción. Los asalariados propiamente dichos representan una excepción, salvo en la industria de la lana florentina, en la que a mediados del siglo XIV se cuentan 20,000 jornaleros.[75] Pero los maestros artesanos están obligados a comprar sus materias primas al pañero: y se ven también obligados a venderle sus productos terminados. "Habiendo podido vender a los precios más altos [el pañero] tenderá a comprar al precio más bajo posible".[76]* En el estudio dedicado a un gran pañero de Duai de finales del siglo XIII, sir Jehan Boinebroke, Espinas observa que los pañeros tienden ya a obligar a los artesanos a que se alojen en casas de su pertenencia, y que incluso comienzan a comprar medios de producción. Las deudas inevitables de los artesanos respecto a los mercaderes trazan la vía natural de esta subordinación.**

Pero los artesanos no aceptaron sin lucha tal subordinación parcial o

* La ley, allí donde es favorable a los comerciantes, les concede expresamente un monopolio de venta. Sólo excepcionalmente, una ley de 1442 permite en Venecia a los tejedores que no tengan aprendices ni compañeros —y sólo a éstos— vender sus productos en el mercado.[77]

** Inevitables solamente en la medida en que estos pañeros, excelentes encarnaciones del espíritu capitalista de lucro, requisan y roban en todas las formas imaginables a los desgraciados productores. Espinas ha trazado un impresionante cuadro en lo que se refiere a Jehan Boinebroke.[78]

completa. Durante los siglos XIII y XIV, las comunidades flamencas e italianas se vieron desgarradas por violentas luchas de clases que, en muchas ocasiones, terminaron con la victoria de los artesanos. Sin embargo, esta victoria no hizo más que acentuar la decadencia de la producción simple de mercancías urbanas, metida ya en un callejón sin salida, e incluso la precipitó a menudo por medidas proteccionistas. Para escapar a los estrictos reglamentos de los gremios urbanos y a los elevados salarios de los artesanos, los mercaderes comienzan a financiar a los artesanos del campo que producen a domicilio, quienes reciben de aquéllos materias primas y medios de producción y trabajan no ya de hecho, sino de derecho, por un simple salario.

A partir del siglo XV, en Bélgica, Italia, Francia y Gran Bretaña, esta industria a domicilio se extiende al campo. Los grandes comerciantes de Amberes financian la "nueva pañería" del Flandes francés, la tapicería de Audenarde y Bruselas.[79] Pero la evolución es lenta. En el siglo XVI, cada pañero inglés tiene que pasar todavía por 7 años de aprendizaje.[80] En el siglo XVII, en la industria lionesa de la seda, los maestros mercaderes no poseen los telares, aunque tengan los capitales, proporcionen la seda y los diseños a los maestros obreros, y recojan de éstos el producto terminado.[81]

Por el contrario, en las minas, donde se imponen mayores gastos de instalación, la burguesía comercial consigue apropiarse antes los medios de producción.[82] En Lieja, principal centro carbonífero del continente, las asociaciones independientes de mineros desaparecieron casi completamente hacia 1520 en beneficio de pequeñas empresas capitalistas, normalmente propiedad de los mercaderes de la ciudad. La mayor parte de las empresas mineras se transforman en sociedades por acciones, que son compradas por los miembros de la clase privilegiada. Ricas familias de comerciantes o de banqueros como los Fugger se apropian de las más importantes en régimen de concesión.

Por los gastos de sus instalaciones y por la concentración de mano de obra asalariada, las *Saigerhütten*, fábricas donde se separaba la plata del cobre, de Sajonia, Turingia, el Tirol y Carintia, constituyen las más importantes empresas industriales del siglo XVI. Con ellas hemos pasado ya del campo de la industria a domicilio al de la manufactura moderna.[83] En el siglo siguiente, los más ricos mercaderes holandeses adquirieron inmensas fortunas al obtener el monopolio de explotación de las minas de mercurio del emperador (las Deutz), y de las minas de hierro y de cobre de Suecia, monopolios que se combinan, además, con manufacturas de armas y municiones (las de Geer y las Trip).[84]

Es interesante observar que esta separación de los productores de sus medios de producción por mercaderes intermediarios se realizó en forma muy semejante en otras sociedades, además de las de Europa occidental. Peter H. W. Sitzen describe el sistema que funciona en el campo de Java:

"En el centroeste de Java, los obreros a domicilio semiindependientes tenían siempre acceso al crédito... en caso de necesidad... El *Bakul* o intermediario... era el verdadero financiero y dirigente de la industria a domicilio... Por sus préstamos, que procura aumentar por todos los medios posibles, mantiene a los productores, aparentemente independientes, en un estado tal de dependencia, que puede apoderarse de la mayoría de sus ingresos. En la industria del mueble, por ejemplo... en 1936, más de la mitad de los ingresos brutos iban a parar al Bakul".[85]

Raymond Firth ha descubierto un sistema idéntico en Malasia, donde "el sistema de préstamos en dinero o enseres ha cristalizado muchas veces en relaciones particulares entre pescadores y compradores de pescado, sobre todo los que realizan la salazón para la exportación".[86]

En Bida, Nigeria, S. F. Nader descubrió un sistema semejante en la industria a domicilio de cuentas de vidrio. En la India, los *mahajans* adelantan la materia prima y los productos de transformación para la industria a domicilio. En los siglos XVI y XVII la industria textil de Su-Chou, en China, parece haberse organizado de la misma manera, según las crónicas de la dinastía Ming.[87]

La industria a domicilio es el fin lógico en que desemboca la subordinación de la producción simple de mercancías al capital-dinero, en una economía monetaria donde la producción para mercados lejanos ha eliminado toda posibilidad de asentar la existencia del pequeño productor sobre bases estables.

El capital manufacturero

La industria a domicilio aleja primero al pequeño productor de mercancías del control de su producto, y después del control de sus medios de producción. Pero la producción sólo progresa lentamente, paralelamente a la lenta ampliación del mercado. La burguesía comerciante, como antes la burguesía mercantil, sólo invierte una fracción de sus capitales y ganancias en la industria a domicilio. La mayor parte se dedica al propio comercio, a la especulación sobre valores mobiliarios, a la adquisición de la propiedad de tierras. Los Fugger, al principio simples artesanos tejedores de Augsburgo, hacen fortuna en el comercio internacional de especias y telas, que continúan después de adquirir las concesiones de minas de plata en Europa central y construir las más importantes manufacturas de su tiempo. Acaban por dedicarse esencialmente a las operaciones de crédito para la casa de Habsburgo, lo que, por otra parte, les conducirá a la bancarrota.

Por la importancia de la mano de obra que emplea, la industria a domicilio constituye en Europa occidental la forma principal de producción no agrícola de los siglos XVI al XVIII. Pero al lado de ella se desarrolla otro sistema de producción que representa en algún modo un puente hacia la gran fábrica moderna: el sistema de la *manufactura.*

La manufactura es la reunión, bajo un solo techo, de obreros que trabajan con medios de producción puestos a su disposición y con materias primas que se les adelantan. Pero en vez de ser pagados con el valor total del producto terminado, del que se deduce el valor de la materia prima adelantada y el precio de alquiler de los instrumentos de trabajo, como ocurre en la industria a domicilio, se abandona la ficción de la venta del producto terminado al empresario. El obrero sólo cobra lo que ganaba ya de hecho bajo el sistema de la industria a domicilio: un simple salario.

En la historia de la industria pañera de Leyden, magistralmente analizada por Postumus, puede seguirse paso a paso esta evolución. Esta industria se organiza primero bajo una base artesanal. Desde fines del siglo XVI se extiende al campo y los mercaderes alcanzan preponderancia sobre los pañeros; éstos comienzan primero por perder la propiedad de la materia prima y del producto terminado, y más tarde la de los medios de producción. Hacia 1640, entre mercaderes y pañeros se intercalan nuevos intermediarios, los "veeders". Se pasa a la manufactura, y hacia 1652 se habla incluso de "fabricantes".[88]

El nuevo sistema ofrece dos ventajas para los financiadores. Por una parte pueden suprimir los falsos gastos creados por la necesidad de mantener un gran número de intermediarios que reúnan los productos terminados, distribuyan la materia prima, etc. Por la otra, pueden suprimir las importantes distracciones de materias primas que se efectuaban inevitablemente en la industria a domicilio para compensar la insuficiencia de salarios. La concentración de la mano de obra, su sumisión a un control directo y permanente por el capital, alcanza ya en las manufacturas un estadio avanzado.

Pero desde el punto de vista de la productividad del trabajo, la manufactura representa también un progreso considerable. En la producción simple de mercancías sólo existe una división *social* de trabajo entre diferentes oficios; en *el interior* de cada oficio, es decir, durante el proceso de producción, la división del trabajo es prácticamente inexistente. Incluso cuando cada oficio no confecciona un producto terminado, destinado directamente al consumo, como ocurre en la pañería o en la industria de la lana, realiza en todo caso un proceso entero de producción: el hilado, el prensado, el teñido, etc.

Gracias a la manufactura se hace posible *subdividir* cada oficio, cada proceso de producción, en una infinidad de operaciones de trabajo mecánicas y simplificadas al máximo. Esto permite a la vez aumentar el rendimiento, el número de productos terminados fabricados en un mismo lapso de tiempo, y disminuir el precio de costo, sustituyendo la mano de obra especializada por una mano de obra no especializada de mujeres, niños, inválidos, ancianos e incluso enfermos mentales. He aquí el hecho que aparece como un fenómeno social enteramente nuevo, sobre todo en lo que respecta a la manufactura de textiles: la mano de obra se compone en gran parte de estas pobres gentes. Lo que hace que sea provechosa una concentración tal

de asalariados bajo un mismo techo es, ante todo, el precio reducido de esta mano de obra. Para encontrar una situación análoga, habría que remontarse a la antigüedad, a las minas y grandes manufacturas de Estado de China, la India y otros lugares donde predominaba la mano de obra servil o semiservil.

Para obligar a todos esos desgraciados a entregar al joven capital manufacturero una mano de obra barata, se utilizaron los procedimientos más brutales y la más increíble hipocresía.* En 1721, se decidió fundar en Graz una manufactura de paño, "porque cientos de personas pasan hambre y pasan el tiempo sin hacer nada". Con objeto de proporcionar la mano de obra necesaria, se necesitaba "capturar y encerrar" un número correspondiente de mendigos que llenaban las calles de la ciudad. En 1695 el Concejo Municipal de Amsterdam, a propuesta de los concejales, considera si "no sería indicado buscar un lugar apropiado para [el establecimiento de] una hilandería, donde podría emplearse a las jóvenes permitiéndoles proveer a sus necesidades, así como a otras personas que se acostumbran a la mendicidad y a la ociosidad." Como algunos comerciantes deseosos de financiar fábricas de hilados de lana ofrecieron condiciones favorables y los concejales consideraron que se trataba de una "alta y cristiana obra", se otorgó al alcalde los poderes necesarios para pasar a la realización del asunto.[90] Sombart [91] cita numerosos casos en que el Estado *obligó* a la población a realizar un verdadero trabajo forzado en las manufacturas, especialmente en España, Francia, Holanda, Alemania, Suiza, Austria y, naturalmente, Inglaterra. En los países donde subsistía la servidumbre, se obligaba a los siervos a trabajar en las manufacturas, sobre todo en Rusia en la manufactura de cobre de Tula.

El desarrollo de la manufactura no suprime todavía el trabajo manual en tanto que medio de producción preponderante en la industria: la mayor parte de los gastos del capital manufacturero consiste todavía en gastos de salarios. Sin embargo, la manufactura se desarrolla más rápidamente en aquellos sectores donde se multiplican las instalaciones de aparatos costosos. Durante el siglo XVIII, en Reims y Louviers, millares de obreros se agrupan ya en manufacturas cuya construcción había costado cientos de millares de libras.[92]

Leyden, el primer centro textil de Europa en el siglo XVII, ve desarrollarse las manufacturas gracias a la utilización en gran escala de los batanes. Pero esta utilización sólo es beneficiosa si se emplea una mano de obra juvenil o femenina. Y de ahí que los empresarios organicen verdaderas expediciones hasta en el país de Lieja para reclutar esta mano de obra.[93]

* Ya en *l'arte di lana,* la industria de la lana florentina en el siglo XIV, donde el asalariado estaba ligado al patrón por *deudas,* se implantó toda una legislación para obligar al suministro de sobretrabajo. Una ley de 1371 prohibía especialmente a aquél reembolsar su deuda en *dinero;* debía hacerlo en trabajo.[89]

BIBLIOTECA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Y ADMINISTRATIVAS
UNIVERSIDAD DE CHILE

Paralelamente a esta ampliación del campo de acción del capital, que pasa resueltamente a la esfera de la producción, a partir del siglo XVI empieza a constituirse una nueva clase social, que en la pequeña sociedad mercantil de la Edad Media sólo estaba presente bajo los rasgos de algunos criados desarraigados, que erraban de ciudad en ciudad. Esta clase había nacido de la reducción de los séquitos de los señores feudales, resultado de su empobrecimiento bajo los embates de la revolución de precios. Había nacido de la decadencia del artesanado urbano, desde que los mercaderes-empresarios comenzaron a hacer sus pedidos en el campo. Su desarrollo se vio acelerado por las profundas transformaciones en el campo que todavía reunía la mayor parte de los productores: la agricultura.

En la aldea medieval las tierras de los campesinos estaban desmembradas en numerosas parcelas. Para poder trabajar sobre estas parcelas, los campesinos debían tener libre acceso a las tierras que las separaban. Este libre acceso estaba ligado al derecho de respigueo y de rastrojo, al de pastoreo, a la reserva de tierras para las nuevas familias y a la rotación forzosa de cultivos todos ellos indispensables para la estabilidad de una economía rural fundada en la rotación trienal de cultivos y marcada con el sello de la primitiva comunidad campesina.[94] Al mismo tiempo, las tierras comunales ofrecían fuentes gratuitas de pastoreo para el ganado, madera para leña y para la construcción, etc.

A partir del siglo XV, a pesar de numerosos edictos y leyes gubernamentales que se oponen a esta evolución, los propietarios agrícolas ingleses comienzan a repartir las tierras comunales y a reunir las parcelas de los granjeros con objeto de constituir granjas de una sola pieza. Este movimiento se ve favorecido sobre todo por la rápida alza que, desde mediados del siglo XV experimenta el precio de la lana, alza que hace de la crianza de corderos una actividad más beneficiosa para los señores que el cultivo del suelo.[95] Pero la práctica de los encercamientos, de la construcción de cercas alrededor de los campos, sigue siendo muy fragmentaria hasta el siglo XVIII.

A partir de este siglo, tal práctica se ve precipitada por una revolución del propio modo de producción agrícola: la supresión de los barbechos; el paso del sistema de la rotación trienal al cultivo periódico de la alfalfa, nabos, plantas forrajeras restauradoras de la productividad del suelo. Se trata ahora de un sistema científico de agricultura, originario de Flandes y Lombardía que, después de numerosos tanteos, comienza a generalizarse en Inglaterra hacia esa época.[96] La sobreproducción agrícola aumenta grandemente. Los propietarios agrícolas, deseosos de acaparar este sobreproducto, modifican el sistema de arrendamiento y pasan del arrendamiento enfitéutico (que garantiza a las familias campesinas la conservación del arrendamiento durante un siglo) al sistema llamado *tenance at will* o "arrendamiento breve", que supone una modificación del arrendamiento cada nueve años como

máximo.[97]

El resultado de todo ello es un gran aumento de la renta agrícola, que acelera la expropiación de los campesinos pobres y acompaña el movimiento de los *encercamientos,* favorecido también por el hecho de que, con la desaparición del sistema del cultivo trienal, la diseminación de las parcelas se hacía onerosa para quienes las explotaban. Hacia 1780 este movimiento había conducido en Inglaterra a la casi liquidación de la clase de los campesinos independientes, sustituida por grandes arrendatarios capitalistas que trabajan con mano de obra asalariada. Aunque en menor medida, en los siglos XVII y XVIII se produce también en Francia un movimiento análogo de reparto de las tierras comunales.[98] Este movimiento recibió un gran impulso de la revolución francesa. En Alemania Occidental y en Bélgica asistimos a una evolución paralela a la de Francia.

Las transformaciones económicas que entre los siglos XVI y XVIII crearon en las ciudades una masa de productores separados de sus medios de producción, venían acompañadas, pues, de transformaciones que desposeían en la práctica a una parte de los campesinos de la tierra como medio de producir su subsistencia. Así apareció el *proletariado moderno.* He aquí cómo los empresarios de Leyden caracterizaban a esta clase en el *siglo* XVI:

"Gentes pobres y necesitadas, muchas de las cuales tienen a su cargo mujeres y varios niños, y que sólo poseen aquello que pueden ganar con el trabajo de sus manos."[99]

Los antepasados de este proletariado fueron ya caracterizados en 1247 como *ceux... ki waignerent deniers a leur bras et a leur force,*[100] los que ganan dinero con la fuerza de sus brazos. Y todavía en nuestra época, cuando entre los pueblos retrasados se repite el proceso de formación del proletariado, se dice de los pescadores de Malasia que no poseen las redes con que pescan (los medios de producción): "No poseen nada; no hacen más que ayudar a los demás."[101] En otras palabras: la separación de los productores de sus medios de producción crea una clase de proletarios que sólo pueden subsistir alquilando sus brazos, es decir, vendiendo su fuerza de trabajo a los propietarios del capital, lo que permite a éstos apropiarse de la plusvalía producida por aquéllos.*

La revolución industrial

Para que el capital pueda penetrar en la esfera de la producción, es preciso que la industria se encuentre colocada bruscamente ante un mercado no ya estable sino ampliado, a tal grado que parece estar listo para absorber una producción constantemente incrementada. La introducción del maquinismo en la industria y en el sistema de transportes, y el consiguiente envi-

* "El análisis corriente de la condición de asalariado resalta como carácter esencial que el trabajo está en él separado y desprovisto de la propiedad de los medios de producción, y funda en este rasgo la diferencia con las condiciones opuestas."[102]

lecimiento del precio de los productos de la gran fábrica, crearon este mercado y sellaron el triunfo definitivo del *modo de producción capitalista.*

Durante milenios, las dos únicas fuentes de energía a disposición del trabajo fueron la propia energía del hombre y la energía de los animales domésticos. La antigüedad supo construir una primera máquina capaz de explotar otra fuente de energía: el molino de agua. En las minas romanas, se utilizaron con fines de drenaje el tornillo de Arquímedes y la bomba de agua de Ctesibius.[103] Sin embargo, no llegaron a extenderse ampliamente a la agricultura. La Edad Media hereda estas máquinas y a partir del siglo x las generaliza, dando así un importante impulso a la productividad del trabajo; más tarde, recibe de Oriente el molino de viento.*

A partir del siglo xv, una larga serie de pequeños inventos y mejoras técnicas transforman progresivamente estas máquinas que continúan utilizando el agua como principal fuente de energía. Se construyen molinos para fabricar papel; molinos para hacer funcionar los martinetes de fragua; molinos para manufacturar seda; molinos de bomba en las minas; batanes; molinos para serrar madera, etc.[104] Sombart enumera unos veinte tipos de molinos diferentes que datan de esa época.[105]

Pero mientras las condiciones económicas y sociales no favorecen un flujo masivo de capital hacia la producción industrial, los perfeccionamientos técnicos sólo se aplican esporádicamente. Como habíamos señalado anteriormente, durante esta época los progresos más considerables se realizan, sobre todo, en las minas y la metalurgia. En efecto, es en las minas donde se desarrollaron los primeros tipos de ferrocarriles para facilitar el transporte del carbón.[106] El primer alto horno se construye en el siglo xv.[107] Pero mientras estos altos hornos utilizan como combustible la madera, su desarrollo se ve frenado. En 1777, el empleo de la máquina de vapor en la industria carbonífera trastorna radicalmente el proceso de producción. Permite un rápido aumento de la producción de carbón y una baja de precios que abre el camino a la utilización de los cokes como carburante de los altos hornos. Algunos años más tarde, hacia 1785, la fabricación de hierro por el procedimiento del colado trastorna a su vez ese proceso de producción. En Inglaterra, de una producción de hierro que hacia 1750 oscilaba entre 12 y 17,000 t. anuales, se pasa a 68,000 t. en 1788, 244,000 t. en 1806 y 455,000 t. en 1823.[108]

La utilización de la fuerza energética del agua en el batán y molinos y, sobre todo, la invención del telar mecánico, transforma la industria textil. Al mismo tiempo, el impulso del comercio marítimo de Liverpool abre en Lancashire mercados de ultramar que parecen ilimitados. Con ayuda de

* En China, a partir del siglo vi, los molinos de agua se emplearon en gran escala para la agricultura. Como en Europa occidental, estos fueron también monopolizados por los ricos propietarios y por los templos, reforzando así la explotación de los campesinos. En Europa, constituyen el origen de las "banalidades", cargas suplementarias impuestas a los campesinos que pueden hallarse también en China.

nuevas máquinas, los fabricantes de textiles producen sus paños a precios mucho más bajos que el artesano y el trabajador a domicilio, lanzándose a la conquista de ese inmenso mercado. El capital rompe primero las barreras aduaneras interiores, reliquias del pasado feudal: en 1776, por la constitución de los Estados Unidos; en 1795, en Francia; en 1800, en el Reino Unido; en 1816, en Prusia; en 1824, en Suecia-Noruega; en 1834, por la creación del Zollverein en Alemania; en 1835, en Suiza; en 1850, en Rusia y Austria-Hungría. Más tarde se lanza al mercado mundial. Las exportaciones británicas de tejidos de algodón pasan de 5,915 libras esterlinas en 1679 y 45,000 en 1751, a 200,354 en 1764, 19,000,000 en 1830, 30,000,000 en 1850, y 73,000,000 en 1871.[109]

La industria del hierro y del carbón encuentra inmensos mercados nuevos en la construcción y en la alimentación de las máquinas de vapor. A partir de 1825, la construcción de ferrocarriles generaliza esta marcha triunfal del maquinismo y del modo de producción capitalista. Al unir íntimamente la ciudad con el campo, facilitan la penetración de las mercancías, producidas a ínfimo precio por la fábrica hasta los más alejados rincones de todos los países. Al mismo tiempo, durante más de medio siglo la construcción ferroviaria misma representa el principal mercado para los productos de la industria pesada (carbón, acero, productos metalúrgicos, etc.), primero en Gran Bretaña, más tarde en el continente europeo y finalmente en América y en todo el mundo.

Particularidades del desarrollo capitalista en Europa occidental

En la producción simple de mercancías, el productor, dueño de sus medios de producción y de sus productos, sólo puede vivir vendiendo estos productos con objeto de adquirir medios de subsistencia. En la producción capitalista, el productor separado de sus medios de producción no es ya dueño de los productos de su trabajo y sólo puede vivir vendiendo —transformándola en mercancía— su propia fuerza de trabajo, a cambio de un salario que le permite adquirir esos medios de subsistencia. El paso de la producción simple de mercancías a la producción capitalista propiamente dicha se caracteriza, pues, por dos fenómenos paralelos: *la transformación de la fuerza de trabajo en mercancía,* por una parte; *la transformación de los medios de producción en capital,* por otra.* Estos dos fenómenos concomitantes nunca se produjeron en gran escala con anterioridad a su aparición en el siglo

* Esto es lo que no parece comprender el profesor Sol Tax, que titula su obra sobre la comunidad guatemalteca de Panajachel *Penny Capitalism,* "El capitalismo de los centavos". Examina las razones de esta definición y las encuentra sobre todo en el "hábito mental" de los habitantes de Panajachel de buscar el "máximo de ingresos". En realidad, estamos en presencia de una típica pequeña sociedad mercantil, donde ni la tierra, ni la fuerza de trabajo se han convertido prácticamente en mercancías.[110]

XVI y, sobre todo, en el siglo XVIII, en Europa occidental, principalmente en Gran Bretaña.

Sin embargo, el propio capital, bajo sus formas primitivas de capital usurario y capital mercantil, no era exclusivo de la civilización occidental. Numerosas civilizaciones que han conocido un estadio avanzado de la producción simple de mercancías vieron extenderse ampliamente este capital: la sociedad antigua; la sociedad bizantina; el imperio de los Mogoles en la India; el Imperio del Islam; China y Japón, para citar sólo las más importantes. El impulso cuantitativo del capital en estas sociedades no era inferior al que conoció en la Europa occidental medieval.

A mediados del siglo XIV, el rey de Inglaterra Eduardo III recibió de las compañías florentinas Bardi y Peruzzi un total de 1,365,000 florines.[111] Antes de la aparición de los Fuggers, eran éstas dos de las familias burguesas más ricas de Occidente. Ahora bien, hacia la misma época un grupo de mercaderes Karimi (yemenitas) que acabaron monopolizando el comercio de especies con la India en el Egipto de los Mamelucos, adelantaron a los notables de Damasco 700,000 *dirhams* de plata, y 400,000 *dinars* de oro al rey del Yemen (monedas que contienen más cantidad de metal puro que las europeas de esa época).[112] En los siglos IX y X, en el apogeo del imperio del Islam encontramos varios mercaderes de Basrah que poseen una *renta anual* de más de 1,000,000 de *dirhams*. Un joyero de Bagdad, Ibn-al-Jassas, sigue siendo un hombre rico después de habérsele confiscado 16,000,000 de *dinars* oro.[113] 144 a. de C., el príncipe imperial Hsio, de Liang, moría en China dejando una herencia de 400,000 *catties* de oro (un *cattie* es aproximadamente 600 gramos).[114] ¿Por qué esa acumulación de capital usurario y mercantil no dio origen al capital industrial en esas diferentes civilizaciones?

No se trata tampoco de que en estas civilizaciones precapitalistas hayan faltado las formas de organización intermedias entre el artesanado propiamente dicho y la gran fábrica (el *Verlagsystem* comerciantes que financian a los artesanos), la industria a domicilio y la manufactura. En Bizancio, desde la época del emperador Justiniano aparecen verdaderas manufacturas textiles fundadas, sin embargo, en el artesanado, y con una mano de obra que, aunque esté concentrada en grandes establecimientos, continúa siendo propietaria de sus medios de producción.[115] Pero ya hacia el siglo X "los mercaderes de seda en bruto aparecían como los capitalistas (más correcto... los empresarios) más poderosos... Los hilanderos, empobrecidos, se habían sometido a ellos. Se prohibió a éstos que vendieran la seda trabajada directamente a los pañeros. Se veían obligados a vender a los mercaderes, así como a comprarles las materias primas en cantidad limitada (no más de lo que cada uno podía hilar en su taller). Los mercaderes no podían hacerse cargo directamente de la hilandería, al menos en teoría; pero podían, sin embargo, reclutar trabajadores para ello".[116]

En el imperio del Islam se produjo un desarrollo de la industria a domicilio y de las manufacturas no menos impresionante. Más de 1,000 trabaja-

dores estaban concentrados en las minas de mercurio de la España islámica. En la célebre ciudad de tejido de paños, Tinnis, desde el 815 de nuestra era, la industria a domicilio funcionaba de manera perfeccionada. Los mercaderes de paños contrataban allí hombres y mujeres por salarios de medio *dirhem* al día.[117] Algunos siglos antes de nuestra era, China conoció igualmente el desarrollo de grandes manufacturas mineras y metalúrgicas que emplearon mano de obra servil. Surgieron ricos empresarios, especialmente en la metalurgia del hierro y el cobre, y en la explotación del mercurio y cinabrio.[118] Más tarde, a partir de la dinastía de los Ming, las manufacturas de porcelana y la industria textil a domicilio recibieron un gran impulso.[119] Lo mismo ocurrió en la India durante todo un milenio. Y, sin embargo, la coexistencia de esas formas de empresa modernas con una gran acumulación de capital-dinero no permitió el desarrollo del capitalismo industrial.

La producción mercantil simple es ya una producción de mercancías. Pero la mayor parte de las veces es una producción de mercancías en medio de una producción de valores de uso. Mientras la aplastante mayoría de la población no participe, o participe muy poco en ella, esta producción de mercancías resulta necesariamente limitada. El gran comercio conserva fundamentalmente el carácter de comercio de lujo. Ante los estrechos límites de este mercado, el capital encuentra salidas más beneficiosas que la inversión productiva. Esto, por otra parte, explica el hecho de que en Bizancio, el Islam, China y la India, las manufacturas e industrias a domicilio son casi exclusivamente para los sectores de lujo, si no trabajan por encargo del Estado.

La penetración de la economía monetaria en la economía campesina, consecuencia de la transformación de la sobreproducción agrícola de renta en especie a renta en dinero, permite en Europa occidental un considerable aumento de la producción de mercancías, creando así las condiciones para el nacimiento del capitalismo industrial. Ahora bien, fuera de Europa occidental, no existe ningún lugar donde la sobreproducción agrícola haya podido revestir en forma duradera el aspecto de renta en dinero. El impuesto en especie predominaba en el imperio romano y en Bizancio.[120] Y si en el imperio del Islam el impuesto sobre las tierras se pagó bajo los Abasidas en parte en especie y en parte en dinero, poco tiempo después la renta en especie volvía a ser preponderante y continuaba siéndolo hasta la época turca.[121] En la India, salvo en el siglo XVII, durante un breve período de prosperidad bajo los Mogoles, la renta de las tierras se pagó generalmente en especie. En China, la renta-impuesto en dinero, que hacia fines del siglo XV, bajo la dinastía de los Ming, se generalizó durante un corto período, desde la caída de esta dinastía tomó de nuevo la forma de renta en especie para convertirse definitivamente en impuesto-renta en dinero sólo durante los siglos XVII y XVIII en China meridional.[122]

El maquinismo, lo único que permite a la gran fábrica eliminar la competencia de la industria a domicilio y del artesanado, es el producto de la

aplicación de las ciencias naturales a la producción. Exige una fusión de la ciencia y de la producción que pide a su vez la búsqueda constante de una economía del trabajo humano. Ahora bien, en el imperio Romano el predominio del trabajo servil y la presencia de una enorme masa de pobres no productivos impidieron toda búsqueda en este sentido.* Es conocido el significativo comentario del emperador Vespasiano al rechazar el empleo de una grúa mecánica: "Debo alimentar a mis pobres".[123]

En cuanto al Islam, la India, China y el Japón, se trataba de civilizaciones esencialmente agrícolas, donde la irrigación permitía el desarrollo de una agricultura intensiva que a su vez aseguraba un considerable aumento de la población. La competencia de una mano de obra humana extremadamente barata rompería durante milenios toda tentativa de introducción de máquinas en el artesanado. Y al mismo tiempo, debido a las necesidades de la irrigación del suelo, el empleo productivo de la energía hidráulica para fines no agrícolas, causa del lento progreso del maquinismo en la Europa de los siglos XIII al XVIII, se vio en esas civilizaciones agrícolas fuertemente restringido.**

En la Europa occidental, desde el siglo X al XVIII la acumulación de capital-dinero, capital usurario, mercantil y comercial se realizó en manos de una clase burguesa que se emancipaba progresivamente de la tutela de las clases feudales y del Estado y que acabó incluso sometiéndolo y haciendo de él un instrumento para acelerar en su provecho esta acumulación. Su constitución como clase, con una conciencia clara de sus intereses, se realizó en las comunidades libres de la Edad Media, donde la burguesía hizo su aprendizaje de la lucha política. A partir del siglo XV la constitución de los Estados centralizados modernos no resulta de un aplastamiento sino, por el contrario, de una nueva elevación de la burguesía urbana, que rompe el estrecho marco de la política comunal para

* En preciso añadir el desprecio general hacia el trabajo manual, desprecio engendrado por la esclavitud y formulado en forma impresionante por Jenofonte ("Económica"): "Las artes que los hombres llaman vulgares son generalmente despreciadas y menospreciadas por los Estados, y justamente. Estas artes arruinan completamente el cuerpo, tanto de los trabajadores como de los dirigentes... Y cuando los cuerpos de los hombres están nerviosos, las almas enferman. *Y esas artes vulgares implican una ausencia total de ocios e impiden a los hombres llevar una vida social y cívica.*" Esta última observación es, por lo demás, muy pertinente.

** "Estas instalaciones (molinos de agua e industrias de moler automáticas), que constituyen una importante fuente de ingresos para las grandes familias laicas y los monasterios importantes, se multiplicaron en la época de los T'ang [¡es decir, cuatro o cinco siglos antes que en occidente!] en el momento en que también se desarrolla la propiedad de tierras. La administración imperial tuvo que luchar contra este nuevo abuso, porque las ruedas de los molinos obstaculizan la corriente y hacen perder una parte del agua de la irrigación. Además, provocan un depósito de lodo en los canales. Por estas razones, una legislación especial limita el uso de los molinos a ciertos períodos del año". El autor cita decretos y textos del siglo VIII relativos a la limitación y a la destrucción de los molinos.[124]

hacer frente como estado llano a las antiguas clases dominantes a escala nacional (España, Rusia, y en parte la Austria de los Habsburgo, son a este respecto excepciones interesantes, lo cual es significativo para la historia ulterior del capitalismo en esos países).

A la inversa, en las otras civilizaciones precapitalistas el capital queda constantemente sometido a la arbitrariedad de un Estado despótico y todopoderoso. En Roma la nobleza agrícola es la que, gracias al botín de sus guerras de rapiña, acaba por someter totalmente al capital libre del mundo antiguo.[125] En la India antigua los monopolios de Estado hicieron del propio rey el principal banquero, manufacturero y comerciante al por mayor. Restovtzeff hace notar que en Roma el fisco imperial es ya el principal usurero.[126] En Bizancio, donde el tesoro imperial concentra en sus cofres la mayor parte del capital disponible, el predominio de las manufacturas del Estado es tan conocido como la despiadada fiscalización que aplasta a la producción artesanal e industrial bajo el Islam.[127] En China, bajo cada dinastía sucesiva, el Estado se esfuerza en monopolizar sectores industriales enteros.[128]

En todas estas sociedades la burguesía naciente conoce una extraña vida cíclica. Cada nueva fabulosa acumulación de beneficios es seguida de brutales confiscaciones y persecuciones. Bernard Lewis observa que incluso las ciudades islámicas de la Edad Media sólo conocen una existencia efímera, con una prosperidad que apenas rebasa la duración de un siglo y a la que sigue una larga y despiadada decadencia.[129] El miedo a la confiscación de capitales obsesiona en todas estas sociedades a los propietarios de bienes muebles. Incita a los burgueses a esconder sus ganancias, a preferir invertirlas en diez pequeñas empresas más que en una grande, a preferir el atesoramiento de oro y piedras preciosas a las empresas públicas, y la compra de bienes inmuebles a la acumulación de capitales. En lugar de concentrarse, esta burguesía se dispersa en la misma forma en que dispersa sus capitales. En lugar de progresar hacia la autonomía y la independencia, vegeta en el miedo y el servilismo.[130] "La clase mercantil china, dice Etienne Balazs, nunca llegó a ser autónoma... Los privelegios de los grandes negociantes no se logran jamás a pulso, sino que son miserablemente concedidos por el Estado. Para el mercader y el resto de la *misera plebs* la forma de expresar esas reivindicaciones sigue siendo la *petición,* la tímida demanda humildemente dirigida a las autoridades".[131]*

Sólo en Japón, donde desde el siglo XIV los mercaderes piratas infestan el mar de China y de las Filipinas, acumulando un capital considerable

* La idea de que en China, al contrario de lo que ocurre en la Europa medieval, las ciudades estaban sometidas a un estrecho control de los mandarines, mientras que las aldeas gozaban de una amplia economía administrativa fue, según Balazs, "genialmente anticipada" por Max Weber. El autor parece ignorar que tres cuartos de siglo antes Marx expresó la misma opinión, y que también caracterizó netamente la diferencia entre ciudades occidentales y ciudades orientales.[132]

mientras la autoridad del Estado se disuelve, la supremacía burguesa comerciante y bancaria sobre la nobleza, más tarde el desarrollo de un capital manufacturero, permitieron repetir a partir del siglo XVIII, con dos siglos de retraso, la evolución del capitalismo en Europa occidental, independientemente de éste.*

El predominio del Estado absoluto en las civilizaciones precapitalistas no europeas, tampoco es una consecuencia del azar. Resulta de las condiciones de la agricultura mediante irrigación, que exige una estricta administración y centralización de la sobreproducción social. Paradójicamente, el grado superior de fertilidad del suelo y la mayor expansión de su población, es lo que ha condenado a esas civilizaciones a detenerse a mitad del camino de su desarrollo. La agricultura mucho más primitiva de la Europa medieval no podía soportar el peso de una densidad de población comparable a la de China o a la del valle del Nilo en las épocas prósperas. Pero, precisamente por esta razón, escapaba ampliamente al control de un Estado centralizador.**

En las ciudades medievales la burguesía resultaba favorecida con relación a un poder central debilitado, que debía apoyarse sobre ella para restablecer las prerrogativas perdidas en los comienzos del feudalismo. Al principio, los progresos de esta burguesía fueron lentos y discontinuos. Como sus colegas islámicos, chinos o hindúes, muchos financieros occidentales acabaron viendo confiscada su fortuna por los reyes a quienes ayudaron. Pero a partir del siglo XVI, esta descontinuidad dejó ya de ser regla para convertirse en excepción. Se estableció definitivamente la superioridad de la fortuna mobiliaria sobre la fortuna inmobiliaria, y con ello la sumisión del Estado a las cadenas de oro de la deuda pública. El camino para una acumulación de capital sin trabas políticas estaba libre. El capitalismo moderno podía nacer.

Estas particularidades del desarrollo económico de Europa occidental (y en cierta medida del Japón) no significan que el nacimiento de la revolución industrial sólo fuera *posible* en estas regiones; solamente explican por qué el modo de producción capitalista surgió *primero* en Europa. Más tarde, la intervención violenta de Europa en la economía de otras partes

* Sin embargo, incluso en el Japón, el comerciante Yodoya Tatsugoro, que había acumulado una enorme fortuna durante la era de Kwambuu (1661-1672) vio todos sus bienes confiscados "porque llevaba una vida demasiado fastuosa".[133]

** Es interesante observar que en Africa negra la abundancia relativa de tierras, que permitió la extensión infinita de la agricultura primitiva, resultó una barrera para el nacimiento de una civilización negra, salvo en los valles del Senegal, del Níger y del Zambeze.[134] Se diría, pues, que las relaciones "tierras-agua-población" permitieron en las viejas civilizaciones asiáticas la combinación *agrícola* óptima, y a partir del siglo XVI la combinación *económica* óptima en Europa occidental. También en este terreno se da un asombroso paralelismo entre las condiciones particulares en que se desarrolla la agricultura en el Japón y en Europa occidental (opuestas a las del continente asiático).[135]

del mundo destruiría allí los elementos que hubieran permitido un progreso económico más rápido, impidiendo o retrasando su crecimiento. El paralelo entre el Japón, por una parte, y la India y China, por otra, demuestra el papel decisivo que tiene en el siglo XIX el mantenimiento o la pérdida de una independencia política verdadera para acelerar o retrasar la revolución industrial.*

Capital y modo de producción capitalista

El capital puede aparecer a partir del momento en que existe un mínimo de circulación de mercancías y de circulación de dinero. Nace y se desarrolla en el marco de un modo de producción precapitalista (comunidad campesina, producción simple de mercancías). Cualesquiera que sean los efectos disolventes que ejerza sobre una sociedad tal, están limitados porque no trastorna el modo de producción fundamental, sobre todo en el campo. Lleno de deudas, perseguido por los fiadores o el fisco, el campesino precapitalista encuentra siempre en la solidaridad de los otros campesinos un apoyo que le asegura al menos una mezquina pitanza:

"Los ifugaos (habitantes de las Filipinas) son parcialmente capitalistas. Su riqueza la constituyen los arrozales. Estos se preparan con un gasto enorme de trabajo, son limitados en superficie y pertenecen a una clase de hombres ricos... Por un sistema de usura, los ricos se vuelven más ricos y los pobres más pobres. Sin embargo, los pobres no son completamente indigentes. Los jardines de ñames no constituyen por definición una 'riqueza' y no pueden convertirse en propiedad permanente (de una familia). Cada cual puede plantar aquí todos los ñames que quiera, y puede, por tanto, encontrar alguna subsistencia..." [136]

El desarrollo del modo de producción capitalista implica la generalización de la producción de mercancías, que se producen por primera vez en la historia de la humanidad. Esta producción no se refiere ya solamente a los artículos de lujo, a excedentes de víveres o de bienes de consumo corriente, metales, sal y demás productos indispensables para la conservación y ampliación de la sobreproducción social. A partir de ahora, todo lo que es objeto de la vida económica, todo lo que es producto es mercancía: todos los víveres, todos los bienes de consumo, todas las materias primas, todos los medios de producción, así como la propia fuerza de trabajo. Al tener cortada toda salida, la masa de los desposeídos que no disponen ya de sus instrumentos de trabajo, se ve obligada a vender su fuerza de trabajo para adquirir medios de subsistencia. Toda la organización de la sociedad se construye en forma que asegure a los propietarios del capital un aprovisionamiento regular y constante de mano de obra asalariada, para

* Ver en el capítulo XIII numerosos ejemplos de regresión económica provocada por el imperialismo.

permitir la utilización productiva ininterrumpida de este capital.

Durante el proceso de su propia formación, mediante los procedimientos más arriba descritos, el capital industrial ha originado paralelamente la formación del proletariado moderno. Pero al extenderse por el mundo, el modo de producción capitalista tuvo necesidad de mano de obra asalariada incluso antes de que las sociedades primitivas con las que se enfrentó estuvieran lo suficientemente disueltas como para que este proletariado pudiera constituirse normalmente. La intervención del Estado, de la Ley, de la Religión y la Moral, por no decir la de la fuerza pura y simple, permitió reclutar a los desgraciados esclavos del nuevo Moloch. Los colonizadores del Africa negra y de Oceanía repitieron a fines del siglo XIX los procedimientos con que sus antepasados negreros reunieron una mano de obra servil. Pero ahora no se trataba ya de enviarlos más allá del océano a las plantaciones del Nuevo Mundo. Ahora esta mano de obra se empleaba en los mismos lugares donde se reclutaba, en empresas capitalistas agrícolas, mineras o industriales, para producir la plusvalía indispensable para la vida del capital.*

La acción disolvente de la economía monetaria sobre las comunidades primitivas favoreció en todas las civilizaciones la acumulación primitiva del capital usurario y del capital mercantil. Pero, considerada en sí misma, no asegura el desarrollo del modo de producción capitalista, del capital industrial.

Por el contrario, la acción disolvente de la economía monetaria sobre comunidades primitivas ya confrontadas con el modo de producción capitalista, se convierte en la fuerza principal para reclutar un proletariado indígena en las colonias. La introducción de una capitación —impuesto individual en dinero— en regiones primitivas que viven todavía en condiciones de economía natural, desarraigó en Africa y en otras partes a millones de indígenas de sus centros ancestrales obligándoles a vender su fuerza de trabajo —único recurso que poseen— para obtener dinero. Allí donde no era absolutamente necesaria para obtener medios de subsistencia, la venta de la fuerza de trabajo, el Estado capitalista recurrió a esta moderna forma de coacción para suministrar proletarios a las burguesías que se constituyen en las colonias. Porque capitalismo y burguesía no se conciben sin proletariado. Según Alexander Hamilton, la libertad es la libertad de adquirir riquezas.[137] *Pero esta libertad sólo puede ser afirmada para una pequeña parte de la sociedad a condición de serle negada a la otra parte, que sin embargo es la mayoría.*

* Ver capítulo IX, párrafo: "Propiedad agrícola y modo de producción capitalista".

CAPITULO V

LAS CONTRADICCIONES DEL CAPITALISMO

El capital sediento de plusvalía

El propietario de esclavos les distribuía alimento, apropiándose a cambio del producto de su trabajo. El señor feudal se apropiaba de los productos del trabajo gratuito que sus siervos estaban obligados a realizar para él en forma de *corvée*. El capitalista compra la fuerza de trabajo del obrero por un salario inferior al nuevo valor producido por el obrero. Bajo estas diferentes formas, las clases poseedoras se apropian siempre del sobreproducto social, el producto del sobretrabajo de los productores.

El contrato acordado durante 1634 en Lieja entre Antoine de Jelly, maestro tejedor, y Nicolas Cornélis, afirma crudamente que éste ganara "la mitad de lo que trabaje, siendo la otra mitad ganancia del maestro".*

El obrero asalariado crea un nuevo valor a medida que va empleando su fuerza de trabajo para producir mercancías en la fábrica de su patrón. En un momento determinado, habrá producido un nuevo valor exactamente equivalente a lo que cobra como salario. Si en ese momento cesa de trabajar, no habrá producido ninguna plusvalía. Pero el patrón no tiene ningún interés en que esto sea así. No quiere hacer beneficencia; quiere hacer negocio. No compra la fuerza de trabajo para asegurar al obrero su subsistencia; la compra como compra cualquier otra mercancía, para realizar su valor de uso.[2] Y el valor de uso de la fuerza de trabajo, desde el punto de vista del capitalista, es precisamente su facultad de crear plusvalía, de suministrar sobretrabajo, más allá del trabajo necesario para producir el equivalente de su salario. Para ser contratado por un patrón, el obrero deberá trabajar más tiempo del que es necesario para producir este equivalente. Haciendo esto, creará un valor nuevo, a cambio del cual él ya no cobra nada. Crea plusvalía, que es la diferencia entre el valor creado por la fuerza de trabajo y el valor de la propia fuerza de trabajo.

El fin del capitalismo es la acumulación del capital, la capitalización de la plusvalía. La propia naturaleza de la circulación del dinero implica este fin. El capital industrial persigue esta acumulación en forma mucho

* Los apologistas de la esclavitud no han dejado de subrayar la analogía entre esta enajenación cotidiana, semanal, mensual, de la fuerza de trabajo, y la enajenación perpetua que constituye la esclavitud: "Con tal de que los derechos inalienables (!) del hombre sean salvaguardados, el que un hombre *abandone a otro,* incluso para toda su existencia, *el trabajo que todos los días el obrero presta a su patrón, a su amo,* no repugna esencialmente a la justicia y a la razón", escribía en 1742 el capitán holandés Elisa Joannes.[1]

más insaciable todavía que el capital usurario o mercantil. Produce para un mercado libre y anónimo, *dominado por las leyes de la competencia.* En este mercado, él no es el único en ofrecer sus productos a posibles clientes. Bajo el régimen de competencia, cada industrial intenta acaparar una parte del mercado que sea lo más amplia posible. Pero, para conseguirlo, tiene que bajar los precios. Y no hay más que un medio de bajar los precios de venta sin poner en peligro las ganancias: reducir los precios de costo, el valor de las mercancías, abreviar el tiempo de trabajo socialmente necesario para producirlas, producir más mercancías en un mismo período de tiempo.

"Ya el año pasado, la ampliación de la empresa, que sólo ha durado unos meses, permitió mantener los beneficios de nuestros negocios de cemento al nivel esperado, a pesar de que la competencia ha hecho bajar considerablemente el precio del cemento. Esta experiencia nos refuerza en la decisión de compensar la creciente caída de precios que prevemos por un aumento de la masa de nuestros productos", proclama orgullosamente el informe anual de una fábrica de cemento alemana, en el siglo XIX.

Para incrementar así la producción, es preciso desarrollar las herramientas, racionalizar el proceso de producción, mejorar la división del trabajo en el interior de la empresa. Todo eso exige el aumento del capital. Pero, en última instancia, el aumento de capital sólo puede proceder del aumento de la plusvalía capitalizada. Bajo el aguijón de la competencia, el modo de producción capitalista se convierte así en el primer modo de producción en la historia de la humanidad cuya finalidad esencial es, evidentemente, *el aumento ilimitado de la producción,* la acumulación constante del capital, por la capitalización de la plusvalía producida durante el propio proceso de la producción.

La sed de plusvalía del capitalista no es la sed de valores de uso y de lujo de las antiguas clases poseedoras; sólo una restringida fracción de la plusvalía es consumida improductivamente para asegurar la existencia del capitalista. Es una sed de plusvalía capitalizable, una sed de acumular capital:

"Todo ese sistema de apetitos y valores, con su deificación de una vida que consiste en acaparar para acumular, y acumular para poder acaparar mejor".[3]

No hay en esta sed nada de irracional ni de místico. Las antiguas clases poseedoras, que se apropiaban del sobreproducto social esencialmente en forma de valores de uso, tenían segura tal apropiación mientras subsistiera el edificio social basado en esta forma particular de explotación. Sólo podían verse afectadas por cataclismos naturales, guerras o revoluciones sociales, contra los que intentaban prevenirse mediante la constitución de grandes reservas. La forma predominante bajo la que aparece primeramente el capital en la historia —capital usurario y mercantil—

se caracteriza por esa misma búsqueda de *estabilidad y seguridad*. Es significativo que las compras de rentas efectuadas por los burgueses de la Edad Media se estipulen en forma tal que puedan asegurar réditos estables, cualesquiera que sean las fluctuaciones de la moneda o de los precios.[4] El avaro, el tipo clásico de burgués en la época histórica de la acumulación primitiva de capital-dinero, se ve perseguido por idéntica sed de seguridad. No es el *rendimiento* de su capital lo que le inspira temor, sino su *existencia*.

Pero con el capitalista propiamente dicho, con el empresario capitalista, ocurre algo distinto. Al realizar negocios para un mercado anónimo, desconocido, no delimitado, el riesgo y la incertidumbre dominan sus empresas. Hoy ha tenido éxito con un negocio; mañana puede fracasar con una segunda empresa. No es solamente la competencia, sino el hecho mismo de la producción *libre de toda reglamentación social global** lo que da a la empresa capitalista este carácter de incertidumbre y obliga al capitalista a buscar la máxima ganancia en cada negocio particular, ante el peligro permanente que amenaza al conjunto de sus empresas.

El propietario de tierras, el pequeño productor mercantil, el comprador de rentas agrícolas, encuentran en la seguridad de sus ingresos una razón suficiente para mantener sus empresas en *límites* dados. La incertidumbre de la ganancia capitalista implica, por el contrario, la necesidad de una constante *expansión* de los negocios, que a su vez depende de una acumulación máxima de capital, de una realización máxima de beneficios. Así se va dibujando la imagen del capitalista, de cuyo antepasado medieval Georges Espinas ha trazado un retrato magistral:

"Realizar el máximo de ganancias pagando el mínimo de salario; extraer el máximo rendimiento de los fabricantes (productores) pagándoles lo menos que se pueda, o incluso robándoles lo más posible; atraer, aspirar, chupar en algún modo todo lo que pueda del dinero que legítimamente debería ir a los pequeños patronos (productores) por el trabajo que sólo él puede proporcionarles y que ellos ejecutan sólo para él, tal es evidentemente el objetivo constante de los esfuerzos del empresario 'capitalista' en su mayor provecho y en el mayor detrimento de las gentes que emplea: como una araña en el centro de su tela. Para ejercer este "laborioso" sistema todos los medios son buenos y todas las circunstancias le son favorables; sabe sacar partido de todo; engaña sobre la materia, rompe los mercados y roba de los salarios; el dinero de los demás, eso son los negocios".[6]

* Semejante reglamento vale para todo el artesanado precapitalista, e incluso para los principios del *Verlagsystem* (trabajo en comandita) en varios países. En Carintia y en Siria, a mediados del siglo XV, "el duque Federico III regula de nuevo la vía a seguir para el hierro, fija los precios y los impuestos, limita el número de fraguas y la cantidad de hierro de la que puede disponer cada mercader, y regula los contratos (los Verläge)".[5]

Sed de plusvalía es sed de sobretrabajo, de trabajo no pagado, más allá del trabajo que produce el contravalor de los medios de subsistencia, para obtener más sobretrabajo, los capitalistas pueden ante todo prolongar la jornada laboral al máximo, sin aumentar el salario cotidiano. Si se presume que el obrero produce en cinco horas el equivalente de su salario, la prolongación de la jornada de trabajo de diez a doce horas sin aumento de salario incrementará el sobretrabajo en cinco o siete horas por día, es decir, en un 40%. Esta forma de aumento de la plusvalía se ha denominado *aumento de la plusvalía absoluta.*

En toda sociedad donde, tanto para los productores como para los explotadores, la apropiación de valores de uso constituye el objetivo fundamental de la producción, la extensión constante de la jornada de trabajo resultaba una empresa absurda. La limitación de las necesidades y los mercados impone un límite no menos estrecho a la producción. Mientras la esclavitud antigua era una esclavitud patriarcal, en territorios que se bastaban por sí mismos, la suerte de los esclavos era muy soportable y en el fondo poco diferente de la de los parientes pobres de la familia feudal. Sólo cuando la esclavitud antigua se convirtió en la base de una producción para el mercado, se generalizó el trato bárbaro de los esclavos.[7]

En la Edad Media la legislación comunal limitaba estrictamente el tiempo de trabajo de los artesanos. Generalmente se encuentra en esa época, además de la prohibición del trabajo nocturno, el paro del trabajo para numerosas fiestas religiosas (aniversarios de los santos) y en épocas fijas del año. Partiendo del estudio del derecho urbano de la pequeña ciudad de Guines, en Artois, Georges Espinas calcula que en esa época el número de días laborables por año era de 240.[8] Durante el siglo XVI, en las minas de Baviera había de 99 a 190 días festivos al año.[9] Hue llega a la conclusión de que en el siglo XV, tomando en cuenta los numerosos días festivos, la media de la semana de trabajo en las minas era de 36 horas.[10]

Pero desde que nace la empresa capitalista comienza a desarrollarse un esfuerzo incesante para prolongar la jornada de trabajo. A partir del siglo XIV surge en Bretaña una legislación dirigida a prohibir las jornadas de trabajo demasiado cortas. La literatura británica de los siglos XVII y XVIII está llena de quejas referentes a la "ociosidad" de los obreros que, "si ganan en cuatro días lo suficiente para comer durante toda la semana, no vuelven al trabajo los tres días siguientes". Todos los grandes burgueses participan en esta campaña: el holandés Jean de Witt, amigo de Spinoza; William Petty, el padre de la economía política inglesa clásica; Colbert, que habla del "pueblo holgazán", etc. Sombart llena siete páginas con citas análogas de la época.[11]

Cuando el modo de producción capitalista atraviesa los océanos y penetra en nuevos continentes, comienza a chocar con la misma resistencia

natural de los trabajadores frente a la prolongación de la jornada de trabajo. En los siglos XVII y XVIII, la prensa de los virtuosos colonos puritanos de América del Norte rezuma quejas contra "la carestía del trabajo... contraria a la razón y la equidad". "Son los pobres quienes hacen a los ricos", afirma ingenuamente el *New York Weekly Journal*. En 1769 la *Maryland Gazette* se queja de que "el salario de un día permite a los obreros tres días de intemperancia".[12]

"En los siglos XVII y XVIII los ataques contra el lujo, el orgullo y la pereza de los asalariados ingleses son casi iguales a los que se dirigen hoy contra los indígenas de Africa".[13]

Alfred Bonné hace notar la extrañeza de los observadores occidentales ante los miserables árabes que prefieren ganar una libra esterlina al año como pastores, antes que ganar 6 libras al mes como proletarios de fábricas.[14] Audrey I. Richards observa la misma repulsión entre los negros de Rodesia:

"A hombres acostumbrados a trabajar de 3 a 4 horas diarias en sus reservas tribales, se les pide que trabajen 8 a 10 horas bajo la vigilancia de los Blancos, en grandes plantaciones o en grandes empresas industriales".[15]

Bastaba, sin embargo, con aprovechar la inmensa mano de obra desarraigada y sin trabajo, producida por los trastornos sociales y económicos de los siglos XV al XVIII, para ejercer una presión sobre los salarios que hiciera descender a éstos por debajo del mínimo vital. De esta manera, la burguesía podía ir de triunfo en triunfo en esta "lucha contra la ociosidad del pueblo".

En el siglo XVIII encontramos en Inglaterra una jornada de trabajo normal de 13 a 14 horas.[16] En 1747 la jornada de trabajo de las hilanderías inglesas de algodón es de 75 a 80 horas; de 72 horas en 1797; y de 74 a 80 horas en 1804.[17] Como los salarios han descendido tanto que cada día de paro es un día de hambre, Napoleón resulta más generoso que su ministro Portalis cuando rechaza la proposición de este último sobre la prohibición del trabajo en domingo. "Como el pueblo come todos los días, se le debe permitir trabajar todos los días".[18]

El incremento de la productividad y de la intensidad del trabajo

Pero la plusvalía absoluta no puede aumentarse ilimitadamente. La capacidad de resistencia física de los trabajadores constituye el primer límite natural. El capital tiene interés en explotar, pero no en destruir la fuerza de trabajo que representa su fuente constante de sobretrabajo potencial. Más allá de un límite físico determinado, el rendimiento del obrero desciende rápidamente hacia cero.

Por otra parte, desde mediados del siglo XIX la organización de la resistencia obrera por medio de sindicatos provoca una primera reglamentación de la jornada de trabajo en el sentido del establecimiento de una duración

máxima. El límite legal de la jornada de trabajo se fija primero en 12, después en 10 y finalmente durante el siglo XX, en 8 horas, para acabar en varios países en las 40 horas por semana, no sin que la burguesía ponga el grito en el cielo.*

El capital recurre entonces cada vez más a una segunda forma de aumento de la plusvalía. En lugar de prolongar la jornada de trabajo, intenta ahora reducir el tiempo de trabajo necesario para producir el equivalente del salario obrero. Supongamos que con una jornada de trabajo de 10 horas, se necesiten cuatro para crear el contravalor del salario. Si se consigue reducir este trabajo necesario de cuatro a dos horas, el sobretrabajo se extiende de 6 a 8 horas, obteniéndose exactamente el mismo resultado que si la jornada de trabajo se hubiera extendido de 10 a 12 horas. Esto es lo que se llama *el aumento de la plusvalía relativa.*

El aumento de la plusvalía relativa resulta esencialmente del *incremento de la productividad del trabajo* gracias al empleo de nuevas máquinas, de métodos de trabajo más racionales, de una división del trabajo más perfeccionada, de una mejor organización de trabajo, etc.** El capitalismo industrial ha trastornado la vida económica más que todos los modos de producción del pasado. El descenso de los precios de productos de consumo corriente se expresa claramente en estas cifras:

En 1779 una determinada cantidad de hilo de algodón número 40 cuesta 16 chelines.
En 1784 ya sólo cuesta 10 ch. 11 peniques.
En 1799 ya sólo cuesta 7 ch. 6 peniques.
En 1812 ya solo cuesta 2 ch. 6 peniques.
En 1830 ya sólo cuesta 1 ch. 2.5 peniques.[19]

No menos elocuente es el siguiente cuadro referido a un período ligeramente posterior en los Estados Unidos, donde los triunfos del maquinismo se producen con cierto retraso respecto a la Gran Bretaña:

Tiempos de trabajo necesarios para fabricar diversos objetos
(en millares de minutos)

	Trabajo manual		*Trabajo de máquina*	
100 pares de zapatos de hombre ..	1859	86.2	1895	9.2
100 pares de zapatos de mujer	1859	61.5	1895	4.8
100 docenas de cuellos	1855	81.0	1895	11.5

* Pueden compararse estos gritos con la famosa exclamación del economista Senior: "La supresión de la última hora de trabajo es la supresión del beneficio."

** La plusvalía es la diferencia entre el producto de la fuerza de trabajo y los gastos de mantenimiento de esta misma fuerza de trabajo. Reuniendo los trabajadores en fábricas, e introduciendo allí una división y una cooperación de trabajo cada vez más acentuada, el capital incrementa su productividad (su producción) incluso sin tocar los instrumentos de trabajo, y se apropia del producto incrementado.

12 docenas de camisas	1853	86.3	1894	11.3
100 docenas de botes de maíz	1865	6.5	1894	2.7
25,000 libras de jabón	1839	25.9	1897	1.3
12 mesas	1860	33.8	1894	5.0
50 puertas	1857	83.1	1895	30.6
100,000 sobres	1855	26.1	1896	1.9
transporte de 100 Tn. de carbón ...	1859	7.2	1896	0.6 [20]

Reduciendo considerablemente el valor de todos los objetos de primera necesidad, el capital reduce la fracción de la jornada de trabajo del obrero en que éste produce el equivalente de su salario. Añadamos a esto la sustitución de productos caros por productos baratos como bienes de consumo de las clases trabajadoras —especialmente la sustitución del pan por la papa— así como una deterioración general de la alimentación, la vivienda y el vestido obreros que facilitan este incremento de la plusvalía relativa.

El incremento de la plusvalía absoluta puede también resultar de una *intensificación del trabajo,* que viene a ser en el fondo lo mismo que una prolongación de la jornada de trabajo. Se obliga al obrero a gastar en 10 horas de trabajo el mismo esfuerzo productivo que anteriormente efectuaba en 13 o 14. Esta intensificación puede lograrse mediante diferentes procedimientos: aceleración del ritmo de trabajo; aceleración de la marcha de las máquinas; aumento del número de máquinas por vigilar (por ejemplo, del número de telares por vigilar en los talleres textiles), etc.

Es particularmente en la fase más reciente del desarrollo capitalista, caracterizada por una "organización científica del trabajo" (sistemas Taylor y Bedeaux; trabajo por piezas y por rendimiento; cronometraje, etc.), cuando la intensificación del trabajo ha hecho aumentar enormemente la plusvalía absoluta obtenida por el capital. Georges Friedmann nos ofrece una penetrante descripción de los métodos utilizados a este fin por dos grandes sociedades francesas de automóviles, Berliet en Lión y Citroën en París:

"¿Por qué Berliet, a pesar de la espaciosa belleza de sus vestíbulos, tiene la reputación de ser un presidio? Porque se aplica ahí una forma somera de la racionalización tayloriana, donde el tiempo de un demostrador, de un 'as', sirve como criterio impuesto a la masa de los trabajadores. Es él quien fija, cronómetro en mano, la producción "normal" de un operador. Situándose al lado de cada obrero, parece contar lealmente el tiempo necesario para la fabricación de una pieza. De hecho, si los movimientos del obrero le parecen poco rápidos o incorrectos, le da una lección y su marca fijará la norma exigida para el salario de base... Añádase a esta vigilancia técnica la vigilancia disciplinaria de guardas con gorra de visera, siempre paseando por toda la fábrica y que llegan hasta empujar la puerta de los retretes para asegurarse de que los hombres en cuclillas no están fumando, incluso en los talleres en donde no hay ningún peligro de incendio.

"En Citroën, los procedimientos son más sutiles. Los equipos son rivales,

los compañeros se pelean por el uso de los puentes giratorios, de las máquinas perforadoras, de las ruedas neumáticas, de las pequeñas herramientas. Pero, para mantener el ritmo, los jefes de bata blanca se hacen insistentes, acuciantes, cordiales. Se diría que, al ganar tiempo, el hombre va a prestarles un servicio personal. Pero están ahí, constantemente detrás del jefe de equipo, que a su vez está detrás de uno; se alcanza así una rapidez increíble de movimientos, como en las imágenes aceleradas de ciertas películas".[21]

Este capital hasta tal punto sediento de cada minuto, de cada gesto del obrero, durante todo el tiempo de trabajo que "le pertenece", ¿no es acaso la mejor ilustración de que el beneficio, la plusvalía capitalista, no es más que sobretrabajo no pagado del obrero?

Por lo demás, encontramos una asombrosa confirmación de esta sed de sobretrabajo en el hecho de que la *General Motors* pague a sus obreros en los Estados Unidos no por hora, sino por fracción de 10 minutos de trabajo efectivamente realizado.[22]

Daniel Bell resume en forma admirable la revolución radical que el capitalismo industrial realizó en la noción de tiempo:

"Han existido dos principales formas de tiempo: el tiempo como función del espacio; y el tiempo como duración. El tiempo como función del espacio sigue el ritmo del movimiento de la tierra: un año es la elipse curva alrededor del sol; un día, la revolución de la tierra alrededor de su eje. El reloj mismo es redondo; y la hora se presenta en él como el movimiento de una recta sobre trescientos sesenta grados en el espacio. Pero como ya saben los filósofos, los novelistas —y la gente común y corriente— el tiempo es también ingenuo. He aquí las formas psicológicas que resumen las diferentes percepciones: los momentos de tedio y los momentos vivaces; los momentos de melancolía y los momentos de felicidad; la agonía del tiempo que no se detiene y del tiempo que transcurre demasiado rápido, del tiempo que se recuerda y del tiempo sobre el que se anticipa —en suma, el tiempo no como función cronológica del espacio sino el tiempo sentido como función de una experiencia.

"El racionalismo utilitario [eufemismo para el capitalismo industrial] no conoce mucho del tiempo como duración. Para él y para la vida industrial moderna, el tiempo y el esfuerzo sólo están ligados al ritmo regular, "metronómico", comparable al del reloj. La fábrica moderna es fundamentalmente un lugar en que reina un orden en donde el estímulo y la reacción, los ritmos de trabajo, provienen de un sentimiento del tiempo y del espacio *mecánicamente impuesto*.

"No es extraño, pues, que Aldous Huxley pueda afirmar: "Hoy, cada oficina eficiente, cada fábrica moderna, es una *prisión modelo* en cuyo interior el obrero sufre... por el hecho de ser consciente de estar dentro de un mecanismo".[23] [El subrayado es mío.]

En *Le Travail en Miettes,* George Friedmann muestra el ejemplo de una

fábrica británica en la que hay numerosas operaciones que se reducen a una duración de menos de un minuto.*[25] En la fábrica *River Rouge,* de Ford, la cadena deja a la mayor parte de los trabajadores menos de dos minutos para efectuar su operación.[26] Los técnicos comienzan a dudar de la eficacia de este "desbocamiento".[27]

Esta imagen de una fábrica moderna que G. Friedmann y D. Bell acaban de evocar precisa, por otra parte, la *estructura jerárquica* de la organización del trabajo. Mientras el productor es él mismo propietario de los medios de producción, no se plantea la cuestión de una "policía de taller". El observar una estricta economía de materias primas redunda en su propio interés. Cuando la industria a domicilio o el *Verlagsystem* se generalizan, se multiplican también las quejas de los empresarios, en cuya opinión los productores deterioran, derrochan o roban las materias primas que se les confía. Esta es una de las grandes razones que impulsaron la creación de las manufacturas, donde esos trabajadores se mueven bajo la constante vigilancia del empresario.

Este, de simple propietario de dinero y jefe de una empresa que tiene por finalidad hacer fructificar ese capital, se convierte a la vez en el organizador de un proceso de producción técnica preciso, y en el *comandante de una masa de asalariados que tiene que vigilar.* Ya no manda solamente capitales, sino también máquinas y hombres.

Para hacerlo eficazmente está obligado a afinar la organización del trabajo, a introducir escalas intermedias, a agrupar equipos bajo el mando de jefes, a utilizar capataces y jefes de taller, técnicos e ingenieros. Al lado de la división del trabajo puramente técnica, se desarrolla y perfecciona en la empresa una *división del trabajo social, jerárquica, entre los que mandan y los que son mandados.***

Mano de obra humana y maquinismo

En el empleo del maquinismo es donde el capital industrial encuentra su razón de ser y la fuente esencial de aumento de la plusvalía. El capitalismo no introduce nuevas máquinas con objeto de incrementar la productividad del trabajo humano; tal incremento no es más que un resultado accesorio de los objetivos que persigue. El capitalismo introduce esas máquinas para reducir sus costos, para vender más barato y vencer a sus competidores. Pero sólo le es posible reducir los costos con ayuda de las máquinas si los precios de estas máquinas son *inferiores* a los salarios de los

* "En el estudio de los tiempos el trabajo se divide en elementos del orden del segundo o del 1/5 de segundo, mientras que en el estudio de los movimientos se llega hasta 1/100 o 1/200 de segundo." [24]

** Leer el asombroso paralelo que el profesor P. Sargant Florence ha trazado entre la jerarquía de la iglesia, la pirámide de los rangos militares y la organización de las fábricas modernas.[28] Vance Packard lo recogió más tarde.[29]

obreros que la máquina sustituye. El término comúnmente utilizado en inglés —*labour-saving machines* (máquinas para ahorrar trabajo)— sólo indica imperfectamente la función del maquinismo en el modo de producción capitalista. Para ser comprada por una empresa capitalista, una máquina debe *a la vez economizar trabajo humano y producir ganancias;* debe ser *labour-saving* y *profit increasing* [que aumenta los beneficios]. Cuando la máquina cuesta exactamente lo mismo que la *economía en salarios,* que puede realizar, no será comprada a pesar de que, incluso en este caso, pueda representar una importante *economía en* [*tiempo de*] *trabajo, desde el punto de vista de la sociedad en su conjunto.* Ahí reside una diferencia capital entre la dinámica de una industria capitalista y la dinámica de una industria planificada y socializada.

La industria de los cigarrillos nació en los Estados Unidos hacia los años 60 del siglo XIX. Al principio, todo el trabajo era trabajo manual; un obrero especializado no podía confeccionar más de 3,000 cigarrillos en cada día de trabajo de 10 horas. En 1876, los gastos de salarios ascendían a 96.4 centavos por cada 1,000 cigarrillos de una determinada marca. Una empresa ofreció entonces una prima de 75,000 dólares por la invención de una máquina de fabricar cigarrillos. En 1881 Bonsack presentó una máquina racional que producía de 200 a 220 cigarrillos por *minuto* y reducía los gastos de salario de 96.4 a *2 centavos* por cada 1,000 cigarrillos. Una sola de esas máquinas hubiera podido producir todos los cigarrillos fabricados a mano en los Estados Unidos durante 1875.[30]

Una máquina que economiza salarios empuja a los productores fuera de la producción. El maquinismo provoca desempleo obrero. Y lo provoca tan directamente que sus víctimas intentaron al principio destruir esas máquinas que los condenaban a la miseria (movimiento de los *Luddites* en Gran Bretaña; movimiento análogo en Francia, 1816-1825).* Entre 1840 y 1843, a consecuencia de la competencia de la industria mecánica del lino, el número de hilanderas flamencas a domicilio descendió de 221,000 a 167,000.[32] En 1824-1825, la introducción de máquinas de tejer mecánicas provocó en Inglaterra un desempleo considerable y los salarios se redujeron en un 50%.[33]

Para resistir a la competencia de la gran máquina, los obreros manuales se ven obligados a aceptar fuertes reducciones de salario. En Gran Bretaña, los salarios semanales de los tejedores a mano de Bolton pasan de:

25 chelines en 1800 a 9 ch. en 1820
a 19 chelines 6 peniques en 1810 y a 5 ch. 6 peniques en 1830.[34]

* Durante los siglos que precedieron a la revolución industrial, los poderes públicos se apropiaban a menudo de las máquinas que condenaban a la mano de obra al desempleo. En Gran Bretaña, por ejemplo, se prohibió una máquina para tejer medias, e igual ocurrió en Francia en el siglo XVII. Asimismo, también en Inglaterra, en 1623 se prohibió una máquina para fabricar agujas, y hacia 1635 un molino de viento para serrar madera.

El desempleo de una masa de obreros que no encuentran trabajo debido a la competencia de las máquinas, se convierte en una institución permanente del modo de producción capitalista.* Esta masa de obreros forma el *ejército industrial de reserva,* gracias al cual los asalariados están obligados a aceptar como salario los simples gastos de reproducción de su fuerza de trabajo. En la primera fase del capitalismo industrial, cualquiera que sea el país en que se establece el modo de producción capitalista, la destrucción del artesanado por la gran industria provoca un angustioso problema de desempleo. Más tarde, otros fenómenos que más adelante describiremos determinan la amplitud y las fluctuaciones de este desempleo.

El maquinismo industrial no sólo transforma a una parte de los productores en miserables desempleados. Desvaloriza también el trabajo manual, y transforma a numerosos obreros especializados en obreros no especializados o semiespecializados. En la época del artesanado corporativo, o de la industria a domicilio, cada productor era en principio un productor especializado que dominaba a fondo su oficio. Los "criados" no especializados constituían una masa flotante de poca importancia numérica o económica. La especialización profesional de los productores constituía la condición principal del éxito de toda empresa productora.

Pero la división del trabajo realizada en el interior de la manufactura, después la generalización del maquinismo y finalmente los progresos de la semiautomatización, simplifican y mecanizan en extremo el trabajo de los productores.[35] A partir de ese momento, sus operaciones, que apenas exigen ya especialización, están al alcance de todos. Un aprendizaje de algunos meses permite hoy a cualquiera convertirse en un buen trabajador en la cadena. En las fábricas Ford de E.U.A., un 75 o un 80% del personal de los talleres de producción puede ponerse al corriente en menos de dos semanas; en una de las fábricas del trust Western Electric, el porcentaje de obreros especializados ha descendido a un 10% de la mano de obra.[36]

La rápida formación de grandes masas de productores no especializados provocó, en los principios del capitalismo industrial, la aparición de una masa de *trabajadores ambulantes,* como los *navvies* en la Gran Bretaña, que horadaban canales y construían ferrocarriles.[37] La industria capitalista, nacida en medio de grandes migraciones humanas en el interior de las naciones modernas, produce a su vez otras migraciones a escala nacional e internacional: emigraciones masivas de europeos a América del Norte y del Sur, Australia, Africa del Sur, etc.; emigraciones hindúes a los países

* Todavía hoy, la economía política oficial defiende cándidamente la misma opinión. La ausencia de desempleo permitiría a los obreros hacer subir "excesivamente" los salarios y provocaría la inflación. Ver *The Economist* del 20 de agosto de 1955, y el *Echo de la Bourse* del 15 de diciembre de 1959, que cita las siguientes palabras, atribuidas al antiguo presidente Truman: "por el contrario, para la higiene económica es una buena cosa que siga habiendo una reserva de mano de obra en busca de empleo."

ribereños del Océano Indico; de japoneses y chinos a los países ribereños del Pacífico, etc.

Formas y evolución de los salarios

En el modo de producción capitalista, la fuerza de trabajo se ha convertido en una mercancía.* Como cualquier otra mercancía, el valor de esta fuerza de trabajo se determina por la cantidad de trabajo socialmente necesario para producirla. El valor de la fuerza de trabajo reside, pues, en sus gastos de reconstitución *en un marco social determinado* (alimentación, vestido, vivienda, etc.). Como para comprar su subsistencia y la de su familia el obrero no puede vender más que su fuerza de trabajo, y a consecuencia de la presencia del ejército de reserva industrial, los salarios oscilan alrededor de un *mínimo vital* (precisaremos esta noción más adelante), que mantiene al obrero en la condición de proletario:

"Los trabajadores no deben poseer medios económicos para mejorar su situación. La organización industrial es tal que, para obtener su independencia, les sería indispensable el dinero. ¿Cómo lo conseguirían?... En cuanto a los salarios que paga el pañero a los pequeños fabricantes, es indudable que están fijados y distribuidos para permitir simplemente a quienes lo reciben el poder subsistir a fin de poder continuar trabajando en la explotación de quien les paga y los hace vivir para su beneficio personal y exclusivo, pero sin poder enriquecerse de manera que puedan librarse poco a poco de sus antiguos dueños, llegar a igualarlos y finalmente a competir con ellos".[38]

Este análisis del salario que cobran los pequeños artesanos medievales, trabajando a domicilio para los maestros comerciantes, puede aplicarse al salario tal como ha aparecido en todas las civilizaciones. En efecto, éste ha conocido una extraordinaria estabilidad a través de los tiempos. Examinando los salarios de los obreros agrícolas de Eschuna, en Mesopotamia, a principios del segundo milenio a. de C., Jacques Lacour-Gayet llega a la conclusión de que, "valorados en trigo, soportan muy bien la comparación con los nuestros. El salario de un segador de nuestros días equivale poco más o menos al mismo peso de trigo [que recibían esos obreros agrícolas]".[39]

Fr. Heichelheim ha calculado, con respecto a la Grecia antigua, el mínimo vital de un obrero de Delos durante la época de Alejandro Magno. Este se compone del *sitos* (alimento de base, pan), del *opsodion* (postre), de ropa y algunos pequeños suplementos. Durante los años buenos, el salario rebasa ligeramente este mínimo; durante los malos años, los gastos suplementarios e incluso el *opsonion* son prácticamente eliminados.[40]

* ¿Habrá que añadir, para los adversarios ignorantes o de mala fe, que es absurdo decir que los marxistas degradan la fuerza de trabajo al nivel de una mercancía? Los marxistas no hacen más que *comprobar* que el capitalismo ha efectuado esta degradación. El término "bolsa de trabajo" lo demuestra suficientemente.

Esta situación característica de la Grecia antigua contiene ya en potencia los elementos de la fluctuación de salarios que se encuentran de país en país y de época en época, tomando en cuenta las diferencias de costumbres, usos, tradiciones y, ante todo, *de las relaciones de fuerza entre vendedores y compradores de la fuerza de trabajo.* En ciertos momentos, el *opsodion* y los suplementos pueden ser bastantes abundantes y variados. En otros, pueden desaparecer casi totalmente. Los dos elementos, el histórico y el físico ("mínimo absoluto") son, sin embargo, parte integrante del salario.

La evolución de los salarios reales en el modo de producción capitalista responde a una serie de leyes precisas y complejas. Contrariamente a lo que suponía Malthus, cuyas concepciones forman la base de la teoría de los salarios de Ricardo y Lassalle ("ley de bronce de los salarios"), no hay *ley demográfica* que gobierne las fluctuaciones de la oferta y la demanda de mano de obra ("el mercado del trabajo"). Por el contrario, lo que en última instancia determina estas fluctuaciones son *las leyes de la acumulación del capital.*

Este fenómeno se percibe fácilmente en las *fluctuaciones a corto plazo* durante el ciclo de producción capitalista,* que a través de la recuperación y la coyuntura propicia, conduce a la industria del estancamiento y el marasmo al auge y la crisis. Al principio del ciclo, la masa de desempleados, que está disponible en el "mercado de trabajo" a consecuencia de la crisis anterior, sobrepasa la demanda de mano de obra determinada por la recuperación económica. Los salarios permanecerán, pues, estables a un nivel relativamente bajo (por lo demás, la contradicción entre esos salarios estables y una primera alza de los precios de venta es lo que permite aumentar el margen de ganancia. La tasa de ganancia aumenta, y esto favorece la recuperación). Por el contrario, en la cima del auge, si el pleno empleo se ha realizado efectivamente —esto no es fatal en absoluto, como volveremos a ver—, la demanda de empleos es ampliamente inferior a la oferta, pudiendo ejercer los obreros una presión sobre los salarios para que éstos suban, y la reducción de la tasa de ganancias resultante es una de las causas del estallido de la crisis.

Volveremos a encontrar estas mismas leyes en las *fluctuaciones a largo plazo.* Cuando la acumulación de capital se efectúa a un ritmo más lento que el crecimiento de la demanda de empleos que ella misma ha provocado, los salarios reales permanecerán estables o incluso tendrán tendencia a descender. Podemos decir que, en estas condiciones, la acumulación del capital destruye más empleos (artesanales, agrícolas, en la industria a domicilio, en las empresas víctimas de la competencia) que los que crea. El ejército industrial de reserva tendrá desde entonces tendencia a aumentar a largo plazo y el pleno empleo estará ausente incluso en períodos de auge, impidiendo a los trabajadores realizar en este momento aumen-

* Ver capítulo XI, dedicado a este problema.

tos de salarios (estas condiciones prevalecieron en Europa hasta aproximadamente 1850-1870 y prevalecen todavía hoy en la mayor parte de los países coloniales y semicoloniales).** También podemos decir que, en este caso, la expansión industrial se efectúa a un ritmo inferior al del aumento de la productividad.

Por el contrario, cuando la acumulación del capital se efectúa a un ritmo más rápido que el aumento de la demanda de empleos que provoca —en el momento en que el ejército industrial de reserva deja de crecer y se reabsorbe incluso tendencialmente, por ejemplo después de la emigración masiva y de los obstáculos a la inmigración— los salarios reales tenderán a una lenta ascensión secular. Lo mismo ocurre cuando la expansión industrial se efectúa a un ritmo más rápido que el aumento de la productividad.

En efecto, lo que al capital le importa no es el *nivel absoluto* del salario. Cierto que prefiere para sus propias empresas los salarios más bajos posibles. Pero, al mismo tiempo, para sus competidores o los que emplean a sus clientes, desea también salarios lo más elevados que sea posible. Lo que al capital le importa es la posibilidad de extraer más sobretrabajo, más trabajo no pagado, más plusvalía, más provecho de sus trabajadores. El aumento de la productividad del trabajo, que permite aumentar la plusvalía relativa, implica la posibilidad de una lenta ascensión de los salarios reales, siempre y cuando el ejército industrial de reserva sea limitado —con la condición de que el equivalente de estos salarios reales aumentados se produzca en un lapso de tiempo cada vez más corto, es decir, que los salarios aumenten con menos rapidez que la productividad.

De hecho, históricamente puede comprobarse que en los países que desde un cierto tiempo gozan de un gran incremento en la productividad del trabajo, los salarios reales son generalmente más elevados, con relación a los países donde esta productividad está desde hace tiempo estacionada, o sólo se eleva lentamente.

Sin embargo, el aumento de la productividad del trabajo no provoca *automáticamente* el aumento de los salarios reales. Se limita simplemente a crear su *posibilidad en el marco del capitalismo.* Para que este aumento potencial se convierta en real se precisan dos condiciones ligadas entre sí: una evolución favorable de las "relaciones de fuerza en el mercado de trabajo" (es decir, el predominio de las tendencias que reducen el ejército industrial de reserva sobre las tendencias que le hacen crecer); una organización efectiva —ante todo sindical— de los asalariados, que les permite suprimir la competencia mutua y valorar esas "condiciones favorables del mercado".

Las estadísticas y los estudios históricos han demostrado que toda teoría que deduce el nivel de los salarios reales directamente del nivel relativo de la productividad del trabajo (haciendo abstracción de los dos factores

** Ver algunos ejemplos precisos en el capítulo XIII.

que acabamos de mencionar) no se ajusta a la realidad. He aquí, según un estudio efectuado por la FIOM,[41] la productividad (producción anual de acero por trabajador empleado) y el salario medio (en francos suizos) de una serie de acererías en 1957.

	Producción anual por obrero	*Ganancias anuales por obrero*	*Costo anual de la mano de obra por obrero*
US Steel Corp.	110 T.	6,800 frs. s.	30,000 frs. s.
Inland Steel Corp. ...	170 T.	6,800	29,800
Youngstown Sheelt ...	150 T.	6,100	27,700
Promedio 8 sociedades americanas	138 T.	6,400	29,500
United Steed Ltd. ...	96 T.	3,800	10,500
Colvilles Ltd.	115 T.	3,500	8,700
Promedio 8 sociedades británicas	100 T.	3,400	± 9,500
Yawata Iron & St. ...	70 T.	2,200	6,000
Nakayama	170 T.	7,000	7,000
Fuji Iron & St.	82 T.	3,000	6,500
Promedio 6 sociedades japonesas	76 T.	3,100	6,000

Las diferencias saltan a la vista. La productividad física de las acererías británicas es superior en un 33% a la de las acererías japonesas; la productividad financiera sólo lo es en un 10%. Por el contrario, la diferencia de salarios es de más del 50%. Igualmente, las acererías americanas gozan de una productividad física superior en un 38% a la de las acererías británicas, y de una productividad financiera superior en un 80%. Pero los salarios americanos son superiores en más de tres veces a los salarios británicos. Entre los E.U.A. y el Japón, la diferencia de productividad es del simple al doble, mientras que la diferencia de salarios ¡es del simple al *quíntuple*! Y una acerería japonesa, la Nakayama, tiene una productividad idéntica a la de los E.U.A. ¡en tanto que paga salarios equivalentes al *cuarto* de los salarios norteamericanos!

En una obra reciente, Madinier ha demostrado en forma convincente que la diferencia constante de salario del 20% entre la provincia francesa y París se explica esencialmente por la diferencia de la fuerza sindical en esas dos regiones.

Sería, sin embargo, erróneo considerar el poder sindical como una variable *independiente* en la determinación de los salarios. Porque la posibilidad de superar la competencia entre obreros sólo existe —al margen de ciertas corporaciones altamente especializadas que aplican prácticamente el *nume-*

rus clausus para el aprendizaje o el acceso a la profesión— si el ejército de reserva no aumenta de manera permanente. Aún en esta favorable eventualidad el aumento de salarios choca con una barrera *institucional,* que no tiene nada que ver con una barrera técnica o "económica pura". Teóricamente, el aumento de los salarios reales es posible mientras el volumen global de éstos sea inferior al producto nacional neto. Tal aumento implica una *redistribución de las rentas y una nueva asignación de los recursos* entre el sector de bienes de consumo y el de bienes de producción; estos dos procesos pueden provocar fricciones pero no por eso son menos perfectamente posibles sin necesidad de provocar una verdadera crisis o una verdadera inflación. Solamente exigen una modificación *institucional,* es decir, la desaparición del poder del capital, y especialmente de su poder de detener las inversiones cuando la tasa de ganancia desciende demasiado.

Pero en el régimen capitalista, mucho antes de llegar a este límite físico o económico, el aumento de los salarios choca con una barrera. Cuando a favor del pleno empleo los salarios aumentan más intensamente que la productividad, la tasa de ganancia, e incluso la tasa de plusvalía, descienden. Y esta amenaza de descenso desencadena rápidamente mecanismos de readaptación de una economía basada en la ganancia: alza compensatoria de precios, tendencias inflacionistas, caída de las inversiones y reducción del empleo, por una parte; racionalización acelerada y sustitución de los obreros por máquinas, por otra. En ambos casos reaparece el desempleo. En el momento en que se alcanza esta "barrera", el aumento de salarios reales se hace imposible en un régimen capitalista. De ahí que los más francos abogados del capitalismo afirmen que éste no puede existir en condiciones de "sobreempleo", es decir, de pleno empleo.

¿Cómo explicar, en el marco de la teoría del valor-trabajo el aumento de los salarios reales que se presenta en las condiciones descritas más arriba?

El valor de la fuerza de trabajo no se compone solamente del precio de los bienes de subsistencia necesarios para su reconstitución puramente física (y para el mantenimiento de los niños de los obreros, es decir, para la reproducción de la fuerza de trabajo). Contiene también un elemento moral e histórico, a saber, el precio de las mercancías (y, más tarde, de ciertos servicios personales) que las tradiciones del país incluyen en el mínimo vital.* Estas necesidades dependen del nivel relativo de la civilización pasada y presente, en última instancia, pues, del nivel medio de la productividad del trabajo a mediano o largo plazo. Mientras la presión del ejército industrial de reserva impida la inclusión de esas necesidades en el cálculo del "mínimo vital", *el salario, es decir, el precio de la fuerza de trabajo, desciende de hecho por debajo de su valor.* Mediante el aumento del salario real, el precio de la fuerza de trabajo no hace más que recuperar este valor, que tiende a aumentar con el restablecimiento medio del nivel de la

* La influencia del factor "tradición" en la elaboración de los salarios ha sido vigorosamente subrayada por Polanyi [42] y Joan Robinson.[43]

civilización.

Vemos, pues, que *el aumento de la productividad del trabajo tiene un efecto contradictorio sobre los salarios.* En la medida en que reduce el valor de los bienes de subsistencia, si no disminuye el salario absoluto, tiende al menos a disminuir el salario relativo (la parte de la jornada de trabajo en la que el obrero produce en valor el equivalente de su salario), tiende a disminuir el valor de la fuerza de trabajo. En la medida en que degrada valor y precio de numerosos productos de lujo, desarrolla la producción en serie (¡muchas veces a expensas de la calidad!) e incorpora en el mínimo vital una serie de mercancías nuevas,* tiende, por el contrario, a aumentar el valor de la fuerza de trabajo.

La acumulación de capital tiene también un efecto contradictorio sobre el volumen de empleo y sobre la tendencia de los salarios. En la medida en que la máquina sustituye al hombre, el ejército de reserva aumenta. Pero en la medida en que la plusvalía se acumula, en que el capital amplía su esfera de operaciones, en que constantemente surgen nuevas empresas y se amplían las fábricas existentes, el ejército de reserva se reduce y el capital sale en busca de una nueva mano de obra que explotar.**

Teniendo en cuenta el conjunto de estos factores, es posible explicar las grandes tendencias de evolución de los salarios a partir de los orígenes del capitalismo. En lo que respecta a los países de Europa occidental, es preciso distinguir dos grandes épocas: la época que va del siglo XVI a mediados del siglo XIX, durante la cual los salarios se reducen cada vez más al simple *sitos;* y el período que se extiende desde mediados del siglo XIX a nuestros días, durante el cual los salarios ascienden primero, se estabilizan (o descienden después), para finalmente ascender de nuevo. El *opsidion* y los suplementos aumentan en cantidad y se diferencian enormemente, pero a veces se deterioran en calidad, lo que, por otra parte, se aplica también al *sitos.*

La época de la acumulación primitiva de capital industrial es una época de caída de los salarios reales, provocada ante todo por la superabundancia de mano de obra, por el crecimiento continuo del ejército industrial de reserva y por la ausencia de una organización eficaz de la clase obrera que resulta de todo ello. El capital aumenta la producción de plusvalía absoluta, reduciendo constantemente los salarios a tal grado que, para cubrir sus

* "Hace dos siglos, ni una persona de cada 1,000 llevaba medias; un siglo más tarde, ni una persona de cada 500. Pero hoy no hay una persona de cada mil que no las lleve", proclama triunfalmente en 1831 el panfleto *The results of Machinery,* publicado por la *Society for the Diffussion of Useful Knowledge.*[44]

** En un país ya altamente industrializado, cuando se realiza el pleno empleo, una brusca demanda masiva de mano de obra sólo puede satisfacerse por la incorporación en el proletariado de millones de amas de casa, de jóvenes y de jubilados. Esto es lo que ocurrió durante la segunda Guerra Mundial en los Estados Unidos, Alemania, Gran Bretaña, etc. Franqueada esta barrera, queda importar o atraer la mano de obra extranjera.

necesidades anuales de pan, el obrero británico debía suministrar en 1495, 10 semanas de trabajo; en 1533, de 14 a 15 semanas de trabajo; en 1564, 20 semanas de trabajo; en 1593, 40 semanas de trabajo; en 1653, 43 semanas de trabajo; en 1684, 48 semanas de trabajo; y en 1726, 52 semanas. Con ayuda de la revolución de los precios, se había felizmente vencido toda "ociosidad".[45] Recientemente, E. H. Phelps Brown y Sheila V. Hopkins han confirmado totalmente estos datos clásicos de J. E. Th. Rogers. Los citados autores comprobaron que los salarios reales de los albañiles británicos pasan del índice 110-115 en 1475-1480, al índice 56 en 1528, 45 en 1600, 38 en 1610-1620, 55 en 1700, 65-70 en 1740-1750, 53 en 1765-1770, 47 en 1772 y 38 en 1800. Sólo hacia 1880 se supera de nuevo el índice 100.[46]

No ocurre otra cosa en Francia. El vizconde de Avenel ha calculado que, de 1376 a 1525, para ganar el equivalente de un hectólitro de trigo, un obrero carpintero tenía que trabajar un promedio de cinco días; su salario diario valía 3 kilos de carne. En 1650, para ganar el mismo equivalente en trigo debía trabajar 16 días, y su salario diario no valía ya más que 1.8 kilos de carne.[47]

Por el contrario, a partir de mediados del siglo XIX, los salarios reales comienzan de nuevo a elevarse. De 1850 a 1914, en Gran Bretaña y Francia se doblan prácticamente.[48] Durante todo un período (supresión de los *corn laws* en Gran Bretaña; exportación creciente de los países del otro lado del océano) los capitalistas consiguieron provocar un descenso considerable de los precios agrícolas. El modo de producción capitalista conoció una notable expansión, conquistando vastos mercados internacionales. Y en los países de Europa occidental, absorbió así en una cierta medida el ejército industrial de reserva para reproducirlo, "reexportarlo" a escala más amplia a la India, China, América Latina, Africa y el cercano Oriente. La emigración en masa de Europa hacia los países ultramarinos de población blanca disminuía todavía más el ofrecimiento de mano de obra en el mercado de trabajo europeo. Todos estos factores, íntimamente ligados entre sí y característicos de una estructura dada del mercado mundial, crearon en Europa occidental las condiciones favorables para el refuerzo del poder sindical y el alza de los salarios reales.

La competencia de la mano de obra femenina e infantil constituyó durante mucho tiempo uno de los medios principales para rebajar los salarios medios.* Otro procedimiento que desde la Edad Media se utilizó con este fin fue el *truck system*: pago de salarios en especie, es decir, en productos

* ¡Hasta 1816, numerosas parroquias de Londres tenían la costumbre de "vender" centenares de niños pobres a las fábricas de tejidos de algodón de Lancashire y de Yorkshire, situadas a más de 300 o 350 kilómetros de Londres! Estos niños se enviaron allí "por vagones llenos" y el filántropo Sir Samuel Romilly afirma que sus padres los habían perdido para siempre, como si hubieran sido enviados a la India occidental. El mismo autor cita, por lo demás, este pasaje particularmente franco, cínico y odioso del discurso pronunciado en 1811 en la Cámara de los Comunes por Worthey:

cuyos precios eran determinados arbitrariamente por el patrón, o de calidad deteriorada. A pesar de formidables resistencias patronales, la oposición obrera hizo desaparecer esta forma de sobreexplotación.[50] Subsiste, sin embargo, bajo una forma particular en la institución de los almacenes que son propiedad de compañías industriales, almacenes en que los obreros están obligados a comprar sus mercancías, contrayendo deudas en ellos y encontrándose así constantemente ligados al mismo patrón (esta es una de las formas que hoy día todavía prevalece en los E.U.A. para el *peonaje* del Sur, por ejemplo en la industria de la trementina).

Abstracción hecha del salario pagado en especie, las dos formas más comunes del salario son el *salario por hora* y el *salario a destajo* (o por rendimiento). Desde el punto de vista de los intereses de la clase obrera, el salario por horas presenta menos desventajas. Por el contrario, el salario a destajo al incitar al obrero a un incremento continuo del rendimiento, a la aceleración de los ritmos de producción, a la intensificación constante del trabajo, es el instrumento ideal del patronato para aumentar la producción de la plusvalía relativa.

Una forma velada del salario a destajo es el *salario por primas* que aparece en la metalurgia americana hacia 1870. Actualmente, están en vigor diferentes métodos de cálculo: sistema Rowan, Halsey, Bedeaux, Emerson, Refa, etc. Todos estos métodos tienen en común el hecho de que el rendimiento obrero aumenta más rápidamente que su salario. De la masa de valor creada por el obrero, éste recupera una fracción cada vez *más pequeña*, y la plusvalía relativa aumenta proporcionalmente. Así por ejemplo, en el sistema Rowan,

si el rendimiento aumenta en un 50%, el salario aumenta en un 33%
si el rendimiento aumenta en un 100%, el salario aumenta en un 50%
si el rendimiento aumenta en un 200%, el salario aumenta en un 66%, etc.

En cuanto al sistema Bedeaux, se estima que en los E.U.A. conduce generalmente a un aumento de la producción de un 50%, frente a un aumento de los salarios de un 20%.[51]

El doctor A. Perren, autor francamente partidario del salario por primas, admite los beneficios que estos diferentes sistemas reportan al patronato.[52] Idénticos resultados se alcanzan mediante los diferentes sistemas de *participación en los beneficios*, por los cuales los obreros se ven obligados

"Worthey, que habló por el mismo partido [literalmente, del mismo lado], insistió en el hecho de que, si en las esferas superiores de la sociedad era verdad que cultivar el afecto de los hijos hacia sus padres constituía la fuente de todas las virtudes, no ocurría así en las clases inferiores, y que era beneficioso para los niños de esas clases arrebatárselos a sus padres miserables y depravados. Añadió que el detener el traslado de tal cantidad de aprendices a las manufacturas de algodón era altamente contrario a los intereses públicos, *puesto que eso debería necesariamente aumentar el precio del trabajo*..." [49]

a aumentar no solamente su propio rendimiento, sino también el de toda la empresa.

Nota suplementaria sobre la teoría de la depauperación absoluta

La "teoría de la depauperación absoluta del proletariado" no se encuentra en la obra de Marx. Tal teoría le ha sido atribuida por adversarios políticos, ante todo por la corriente llamada "revisionista" del partido socialdemócrata alemán. Es por lo menos paradójico que toda una escuela que se considera marxista ortodoxa haya creído necesario recoger por su cuenta esta "teoría de la depauperación" y defenderla con encarnizamiento y mala fe, lanzando el descrédito sobre la teoría marxista.*

La idea según la cual los salarios reales de los trabajadores tienen tendencia a bajar cada vez más es totalmente extraña a la obra de Marx; fue formulada por Malthus y recogida especialmente por Lassalle, que habla de una "ley de bronce" de los salarios. Marx llevó durante su vida una encarnizada lucha contra esta "ley de bronce", que desde luego no puede explicarse por un simple "malentendido" como afirma John Strachey.[58] En verdad, como hemos señalado más arriba, Marx insistió siempre en el hecho de que los salarios responden a leyes complejas y que la denuncia del régimen capitalista debe ser independiente del nivel relativo de

* Basten estos dos ejemplos:

En el *Manual de Economía Política* publicado en la URSS en agosto de 1954, se afirma: "La depauperación absoluta se manifiesta en la caída del salario real... En el siglo XX, el salario real de los obreros de Inglaterra, de Estados Unidos, de Francia, de Italia y de otros países capitalistas se encuentra a un nivel más bajo que a mediados (!) del siglo XIX." [53] "En los Estados Unidos... el salario real había descendido en 1938 al 74% de su nivel de 1900. En Francia, en Italia y en el Japón... durante el siglo XIX y el siglo XX, el salario real descendió más agudamente que en los Estados Unidos." [54] "En Francia y en Italia, en 1952 el salario real se elevaba a menos de la mitad del salario de antes de la guerra." "En los Estados Unidos, el 72% de todas las familias americanas sólo disponían en 1949 de un ingreso inferior al mínimo vital oficial excesivamente modesto", etc.[55]

En el periódico soviético *Trud*, el académico A. Leontiev publicó en julio de 1955 una serie de artículos en los que se podía leer especialmente lo siguiente: "La pauperización absoluta se expresa ante todo por la caída del salario real de la gran masa obrera... Para el período 1947-1951, el salario real medio de un obrero americano... era inferior en un 15% al de 1938-1940; en 1951, el salario real del obrero americano era inferior en un 23% al de 1946 y en un 21% al de antes de la guerra. Con sus salarios, los obreros americanos sólo podían comprar víveres, vestidos y otros bienes de consumo general en una proporción reducida en un 59%." [57]

Si quiere uno asombrarse, puede unir estas declaraciones. El salario de 1951 es inferior en un 21% al de 1938, que sólo representa el 74% del de 1900. Por consiguiente, de 1900 a 1951, se supone que los salarios reales americanos han descendido de 100 a 58.5. Ahora bien, en 1900 eran ya inferiores al nivel de mediados del siglo XIX. Por tanto, es preciso suponer, según estas "estadísticas", que entre 1850 y 1950 los salarios reales americanos se han reducido en más de la mitad. ¿Podría encontrarse un solo economista capaz de creer realmente semejantes absurdos?

los salarios.*

Lo que sí se encuentra en la obra de Marx es una idea de depauperación absoluta no de los trabajadores, de los asalariados, sino de esa parte del proletariado que el régimen capitalista *expulsa* del proceso de producción: desempleados, ancianos, mutilados, inválidos, incapaces, enfermos, etc., *die Lazarusschicht des Proletariats* como él la llama, la capa más pobre que "lleva los estigmas del trabajo asalariado". Este análisis conserva todo su valor, incluso bajo el régimen del capitalismo "social" de hoy.

En los E.U.A. la pobreza no ha desaparecido, a pesar del considerable aumento de los salarios reales.[61] Basta con examinar los horrorosos *slums* de barrios enteros de Nueva York, Chicago, Detroit, San Francisco, Nueva Orleáns y otras ciudades del Sur, para darse cuenta de que esas víctimas de una sociedad inhumana, embrutecidas y deshumanizadas por esa misma sociedad, continúan representando una terrible acusación contra el capitalismo más rico del mundo.** A esta depauperación absoluta permanente del "infraproletariado" hay que añadir además la depauperación absoluta *periódica* de los trabajadores afectados por el desempleo coyuntural, el descenso de los salarios durante las crisis, etc.

Una variante refinada de la escuela llamada "de depauperación absoluta" se esfuerza en probar que este término puede aplicarse, incluso cuando los salarios reales aumentan. La discusión se pierde entonces en los meandros de la semántica. Arzoumanian afirma que la "depauperación absoluta" se manifiesta por la intensificación del trabajo, el aumento de los accidentes de trabajo, el aumento del valor de la fuerza de trabajo, y el hecho de que los salarios reales (que aumentan) sean cada vez más inferiores a este valor.[63] La "depauperación absoluta" que se expresa por el *aumento* del valor de la fuerza de trabajo y por el *aumento* de los salarios reales está reñida con la lógica, ya sea lógica formal o dialéctica. Nos parece evidente que todas esas fórmulas implican una depauperación *relativa,* es decir, una depauperación *no* en factores absolutos (en factores absolutos hay una mejora del *standing*) sino *relativamente* a la riqueza social en su conjunto, a la plusvalía, al esfuerzo productivo realizado por el proletariado, etc.

El fenómeno de *depauperación relativa* es, en efecto, el más típico del

* Romain Rosdolsky [59] ha reunido todos los pasajes de las obras económicas de Marx que se refieren a la teoría de los salarios, y sólo ha encontrado uno que se preste a confusión en cuanto a la posibilidad de un alza tendencial de los salarios reales en caso de alza pronunciada de la productividad. Y lo mismo Steindl, en su importante obra *Maturity and Stagnation in American Capitalism.*[60]

** Allison Davis ha observado que la gente de esta clase está tan habituada a vivir al borde del desastre y del hambre que no conoce lo que es la ambición o el deseo de adquirir conocimientos superiores. "En el fondo, escribe Davis, la ambición y el deseo de progreso son un lujo que necesita un mínimo de seguridad material. Sólo cuando se tiene asegurada la comida y el alojamiento para el mes siguiente puede uno permitirse el pensar en una instrucción o una formación profesional a largo plazo." [62]

modo de producción capitalista. El aumento de la tasa de plusvalía es a la vez el instrumento esencial del capital para su acumulación y el arma principal con que cuenta para reaccionar contra la caída tendencial de la tasa media de ganancia. En este aumento de la tasa de plusvalía es donde se manifiesta la naturaleza explotadora de la economía capitalista.

Los datos empíricos confirman generalmente esta tendencia a la reducción del lugar relativo de los *salarios** en el producto neto creado por el trabajo. John Strachey, que es, sin embargo, un crítico severo (e injusto) del sistema económico de Marx, afirma:

"En la época de Marx la parte que en la renta nacional corresponde a los salarios era aproximadamente de un 50%; en los primeros años del siglo XX descendió al 40%; hasta poco antes de 1939 se mantuvo a este nivel, para volver al 50% al final de la segunda Guerra Mundial (incluyendo, claro es, los sueldos de las fuerzas armadas)".[64]

Deduciendo los sueldos de las fuerzas armadas, cuyos miembros no pueden considerase como productores, se encuentra un porcentaje del 47% en 1949 y un descenso de varios puntos después de 1951.[65] Ahora bien, esta ligera tendencia al descenso (o, si se quiere, esta notable estabilidad de la parte que en la renta nacional corresponde al trabajo) no procede del funcionamiento normal del régimen, sino de una feroz lucha de los asalariados para aumentar su parte. ¿Cabe entonces negar que el capitalismo manifiesta una tendencia innata a la depauperación relativa, a la reducción de la parte del trabajo en el producto neto de la industria? "No", responde Strachey.[66]

Digamos que estos cálculos no son totalmente exactos, ya que hacen abstracción del reforzamiento numérico, absoluto y relativo a la vez, del proletariado, en comparación con la época de Marx a comienzos de siglo o incluso con los años que precedieron a la segunda Guerra Mundial. Incluso si "la parte de trabajo" en la renta nacional hubiese seguido siendo la misma en porcentaje, ésta habría disminuido todavía más dado que ese 50% de la renta nacional se reparte ya no entre el 60, sino entre el 80 o incluso el 90% de la población. Un cálculo más preciso debe comparar la renta por asalariado con la renta por habitante y estudiar las fluctuaciones de esa relación. No hay duda que habrá disminuido, en comparación con mediados del siglo XIX, a principios del siglo XX y en los años 30, en todos los grandes países capitalistas.

Por lo demás, en los E.U.A. esta tendencia es muy clara. He aquí la parte de los salarios en el producto neto (*value added*) de la industria manufacturera:

1880 : 48.1%	1909 : 39.3%	1939 : 36.7%
1890 : 45.0%	1919 : 40.5%	1949 : 38.5%
1899 : 40.7%	1929 : 35.5%	1952 : 35.0%[67]

* En el capítulo siguiente, trataremos la cuestión de saber en qué medida pueden considerarse los empleados como hombres que producen plusvalía, y si son pagados con una fracción de la plusvalía producida por los obreros.

Más preciso todavía: he aquí la evolución del producto real bruto por hora de trabajo y de los salarios reales brutos por hora, en promedios decenales:

	Producto real por hora en índices	*Salario real por hora en índices*
1891-1900	100	100
1901-1910	122.8	102
1911-1920	146.0	109.1
1921-1930	196.4	137.2
1931-1940	233.5	158
1941-1950	281.3	209 [68]

Depauperación absoluta periódica de los desempleados y otras víctimas del proceso de producción capitalista; depauperación relativa más o menos general del proletariado (es decir, aumento de los salarios reales inferior a largo plazo al aumento de la riqueza social y de la productividad media del trabajo): tales son las leyes de desarrollo para la clase obrera bajo el régimen capitalista.

Doble función de la fuerza de trabajo

En la época de la producción simple de mercancías los instrumentos de trabajo esenciales, telares, fraguas, etc., se adquieren de una vez por todas y se transmiten de generación en generación. Como la tierra del campesino, no representan "medios de producción que hay que amortizar" sobre la producción corriente, sino, simplemente, las condiciones, los instrumentos del *modus vivendi*. El pañero vende materias primas al pequeño fabricante y le vuelve a comprar su producto terminado. De hecho, la diferencia entre esos dos precios sólo representa el salario del artesano. Cuando el empresario hace tejer por su cuenta, sus costos de producción se reducen esencialmente a los costos de las materias primas y a los salarios pagados. La función de la mano de obra, cuya fuerza de trabajo compra, es exclusivamente el añadir al valor de las materias primas un valor nuevamente creado, una parte del cual (contravalor de los salarios) aumenta los costos de producción de los empresarios, y otra parte (a cambio de la cual los trabajadores no han recibido nada) representa sobretrabajo, la plusvalía de la que el capitalista se apropia.*

Pero desde el nacimiento del capital industrial, el modo de producción capitalista se comporta de una forma muy distinta. La *compra de máquinas* es ahora la condición previa de una producción destinada a un mer-

* Desde entonces, es lógico que los primeros clásicos de la economía política, y especialmente Adam Smith, reduzcan el valor de las mercancías únicamente a los ingresos de los productores y de los poseedores, y olviden la parte de este valor que reproduce una parcela del valor de los instrumentos de trabajo.

cado regido por la competencia. Para comprar esas máquinas, es preciso adelantar un capital considerable. Las máquinas no se transmitirán de generación en generación, ni siquiera se utilizarán durante toda la vida del empresario. Se utilizarán tan intensivamente que, después de cierto tiempo, resultarán *físicamente gastadas*. Y no transcurrirá mucho tiempo sin que los competidores hayan construido máquinas más modernas, que producen a precios más baratos y que, por consiguiente, será necesario adquirir para no verse vencido por la competencia. Las viejas máquinas conocerán así un *desgaste moral* antes de su desgaste físico propiamente dicho. Ocurre que el empresario capitalista, contrariamente al pequeño productor mercantil, no las considera como un simple instrumento para ganarse la vida, sino como *un capital que permite acumular plusvalía.*

El capital adelantado para la compra de máquinas tendrá, pues, que amortizarse en un determinado lapso de tiempo, porque de lo contrario el capitalista no estará en condiciones de seguir el proceso técnico, de adquirir máquinas más modernas. En los Estados Unidos se calcula actualmente que una máquina-herramienta está físicamente gastada después de diez años; sin embargo, después de siete años está ya moralmente gastada; tendrá que sustituirse por una máquina más moderna.[69] El capitalista deberá, pues, haber amortizado el valor de sus máquinas, el capital adelantado para comprarlas, a los siete años. Esta amortización sólo puede hacerse de una forma: por la transferencia, en cada mercancía producida, de una parte del valor de los medios de producción con que se ha fabricado.

Así, pues, desde el punto de vista del capitalista la fuerza de trabajo realiza una doble función: conserva el valor de los medios de producción utilizados para la producción, y crea un valor nuevo. Como una parte de este valor nuevo representa el contravalor del salario, el capital adelantado por el capitalista, puede decirse que la fuerza de trabajo *conserva todo el valor del capital existente y crea todo el valor nuevo* apropiado por los capitalistas.

Cada industrial está perfectamente al corriente de este hecho. Intenta reducir al máximo el tiempo durante el cual sus instalaciones permanecen sin utilizar. Cada día, cada hora en que una máquina no se utiliza para producir, son un día, una hora en que se ha gastado físicamente, y sobre todo moralmente, sin que se conserve una parte correspondiente de su valor por la fuerza de trabajo. He ahí la razón del establecimiento en numerosas empresas del trabajo de equipos ininterrumpido, 24 horas al día.

El capitalista que inaugura una empresa industrial habrá de dividir su capital en dos partes diferentes: una parte para la adquisición de máquinas, edificios, materias primas, productos auxiliares, etc. Esta parte del capital *conserva* su valor durante el proceso de producción mediante su incorporación en el valor de los productos terminados. Por eso se llamará *capital constante.* La segunda parte del capital se empleará en la compra de la fuerza de trabajo. Se trata ahora del capital que se incrementa con la plusvalía producida por los obreros. Se le llamará, pues, *capital variable.* La re-

lación del capital constante y del capital variable se denominará *composición orgánica del capital.* Cuanto más adelantados sean una empresa, un sector industrial o un país, más elevada es la composición orgánica del capital, es decir, mayor es la fracción del capital total que se invierte para la compra de máquinas y de materias primas.

El producto nuevamente creado por la fuerza de trabajo se reparte entre patronos y obreros según la relación entre la plusvalía y los salarios. A esta relación se la designará con el nombre de *tasa de plusvalía*: revela el grado de explotación de la clase obrera. Cuanto más elevada es, más grande es la fracción del valor nuevo, creado por la fuerza de trabajo, que se apropia el capitalista. Esta tasa interesa, pues, muchísimo a los obreros mismos.

Pero no interesa al patrón. Por el contrario, éste tiene interés en velar esta relación precisa de explotación, que se esconde detrás del intercambio de la fuerza de trabajo y del salario. Al capitalista sólo le interesa la relación entre la masa de plusvalía que le produce su negocio y el conjunto de su capital adelantado, ¿acaso no ha invertido el conjunto de este capital para extraer de él un beneficio?

La compra de máquinas sólo es para el capitalista un "gasto productivo" en la medida en que los capitales adelantados para ese fin le producen un beneficio, exactamente igual que ocurre con los capitales adelantados para la compra de la fuerza de trabajo. En caso contrario, no compraría una sola máquina. Considera, pues, la masa de plusvalía producida por su empresa como dada por el conjunto de su capital. A esta relación se la denominará *tasa de ganancia.*

Si representamos el capital constante por c, el capital variable por v, y la plusvalía por p, obtendremos, pues, las siguientes fórmulas:

$$\text{Composición orgánica del capital} = \frac{c}{v}$$

$$\text{Tasa de plusvalía} = \frac{p}{v}; \quad \text{tasa de ganancia} \frac{p}{c + v}$$

La perecuación de la tasa de ganancia en la sociedad precapitalista

En la producción simple de mercancías se ofrecen al mercado dos clases diferentes de éstas: una masa de bienes de primera necesidad, perteneciente a productores que trabajan con sus propios medios de producción (artesanos y campesinos) y que se encuentran, pues, fuera de la esfera de acción del capital; una serie de productos de lujo y de productos exóticos, aportados por el capital mercantil. En tiempos normales, los productos de primera necesidad se venden a su valor de cambio (determinado por la cantidad de trabajo socialmente necesaria para producirlos); los productos de lujo se venden a precios de monopolio, es decir, por encima de su valor, realizando los mercaderes una ventajosa transferencia de valor

a expensas de los productores y de los clientes.*

Para que esos dos circuitos de mercancías puedan permanecer separados uno del otro, son necesarias dos condiciones. Por una parte, es preciso que, por razones económicas (estabilidad y satisfacción normal de los mercados) y sociales (legislación que determine las condiciones de entrada en un ramo artesanal), el capital no tenga acceso a la esfera de la producción. Por otra, es preciso que la relativa rareza de los capitales y la abundancia relativa de mercados permitan el establecimiento de una serie de *monopolios paralelos* en la esfera del comercio de los artículos de lujo. La primera condición se mantuvo de hecho hasta el fin de la Edad Media. A partir del siglo XVI la manufactura y la industria a domicilio entran en creciente competencia con el artesanado; pero es sólo desde el triunfo de la gran fábrica cuando la empresa industrial capitalista empieza a producir la mayor parte de los bienes de consumo corriente, determinando así el valor de éstos.

Pero no ocurre lo mismo con la segunda de estas dos condiciones. Desde principios del siglo XIV, el capital invertido en el comercio internacional de Europa occidental comienza a sobrepasar los límites de los mercados dados. Mientras en las empresas aventuradas y lejanas (comercio de tierra con la India y China), en lo que Robert López llama "el círculo interior" del comercio internacional de la época, y que engloba el conjunto de Europa y el cercano Oriente, pueden todavía encontrarse los grandes beneficios monopolistas de antaño, una feroz competencia conduce, por una parte, al aumento de los precios de compra en la fuente y, por otra, a la reducción considerable de los precios de venta y, por tanto, de las ganancias.[71]

Así como en otro tiempo primero los bizantinos y después los venecianos gozaron de verdaderos monopolios para la venta de la seda y de ciertas especias, los genoveses, los catalanes y más tarde los franceses y alemanes participan ahora en condiciones de igualdad en este comercio. Si los maestros pañeros flamencos monopolizaron un día el comercio de paños, a partir del siglo XIV, los italianos, brabanzones, ingleses, franceses y alemanes rompen este monopolio. Y, en fin, si la *Hanse* alemana monopolizó en una época el comercio de arenques, madera y trigo en el Báltico, los mercaderes ingleses, flamencos y sobre todo holandeses no tardarían en romper estos monopolios.[72]

Los siglos XIV y XV se caracterizan, pues, por un vasto flujo y reflujo de

* En la Europa medieval los precios alimenticios se fijan generalmente en las ciudades y no dejan amplios márgenes beneficiarios, salvo cuando los precios de compra son inferiores al valor, como ocurrió durante mucho tiempo para las compras de la *Hanse*. En el imperio del Islam, donde esta fijación de los precios no es general y donde el comercio de trigo se encuentra más capitalizado, la periodicidad de las buenas y malas cosechas provoca violentas fluctuaciones de los precios (y de las ganancias). He aquí los precios del trigo en Bagdad en franco-germinal, por quintal métrico y en promedios anuales: en 960, 29.04 F.; en 970, 12.10 F.; en 933, 163.20 F.; en 1025, 96.81 F.; en 1083, 4.84 F.[70]

capitales mercantiles, que rompen los compartimientos monopolizados de los siglos anteriores. Este flujo de capitales se dirige hacia los sectores donde los precios y ganancias son más elevados. Se produce así una *perecuación de la cuota de ganancia* comercial, la formación de una cuota media de ganacia que López calcula en un 7 a 12%. Si la brusca extensión de las ganancias que acompañó la revolución comercial del siglo XVI se mantuvo por lo menos durante un siglo, la competencia comercial no tardó en romper los monopolios españoles y portugueses, y la perecuación de precios y ganancias de artículos de lujo se prosigue a una escala mucho más amplia en los grandes centros de almacenaje y comercio del mundo moderno: Amberes, Amsterdam, Londres, Venecia, Hamburgo, Burdeos, etc.*

La perecuación de la tasa de ganancia en el modo de producción capitalista

Con el nacimiento del modo de producción capitalista se produce un fenómeno análogo. Cuando se abre un nuevo sector de producción, al principio los capitales se arriesgan en él con circunspección. Los primeros constructores de telares mecánicos se convertían en fabricantes de textiles y continuaban muchas veces construyendo sus propias máquinas. Sólo a partir del momento en que las ganancias son elevadas comienzan a afluir los capitales en una rama. Así, por ejemplo, durante los años 1820-1830, cuando la demanda de máquinas textiles aumentó constantemente, se construyeron en Gran Bretaña grandes fábricas independientes de construcción mecánica.[74]

Igualmente, cuando después de las guerras napoleónicas los precios del café ascendieron vertiginosamente en la Europa liberada del bloqueo continental, mientras que los precios del azúcar de caña cedían bajo la competencia del azúcar de remolacha, numerosos plantadores de Java, Cuba, Haití y Santo Domingo sustituyeron sus plantaciones de caña de azúcar por plantaciones de café. A partir de 1823 se produce un hundimiento de precios y ganancias y las tasas de ganancia del café y de la caña de azúcar se igualan.[75]

Durante 10 años, el primer técnico del cemento Portland en Alemania, M. Bleibtreu, fue el único en explotar esta rama. Se necesitó el auge de 1862-1864 y una ganancia del 25% por tonelada pará atraer otros capitales, que hicieron descender los precios.[76]

La perecuación de la tasa de ganancia en el modo de producción capitalista resulta, pues, del flujo y reflujo de los capitales, que afluyen hacia

* La casa Welser de Augsburgo participó en el financiamiento de la expedición portuguesa a las Indias en 1505, financió en 1527 otra expedición, semicomercial semimilitar, a Venezuela, se ocupó del comercio de especias entre Lisboa, Amberes y Alemania meridional, fue socio en la explotación de minas de plata y de cobre del Tirol y de Hungría y poseyó establecimientos de comercio en las principales ciudades de Alemania, Italia y Suiza.[73] En suma, su capital penetra en todas las esferas que reportan una ganancia elevada.

los sectores donde las ganancias son más elevadas que la media y refluyen de los sectores donde las ganancias son más bajas. El reflujo de capitales reduce la producción y crea una penuria de mercancías en una rama determinada, haciendo, por consiguiente, ascender allí los precios y las ganancias. Por el contrario, el aflujo de capitales provoca en otros sectores una competencia exacerbada y hace bajar precios y ganancias. En el conjunto de los sectores a consecuencia de la competencia de los capitales y las mercancías se alcanza, pues, una *tasa media de ganancia.*

En la producción simple de mercancías, los productores venden la mercancía normalmente a su propio valor (tiempo de trabajo socialmente necesario para producirlas). En la producción capitalista, las mercancías poseen también un valor propio. Este valor se descompone en valor *conservado* por la fuerza de trabajo, valor del capital constante empleado en la producción de esas mercancías, y valor *nuevamente creado* por la fuerza de trabajo (capital variable + plusvalía). El valor de cada mercancía capitalista puede representarse esquemáticamente por la fórmula $c + v + p$.

Imaginemos tres empresas de sectores industriales diferentes: A, B y C. A es, por ejemplo, una fábrica de pastas alimenticias, que utiliza relativamente pocas máquinas y mucha mano de obra; B una empresa textil, que utiliza más máquinas que A, y C una fábrica de construcción mecánica, que utiliza más máquinas que A y B. Tendremos entonces una composición orgánica del capital superior en B que en A, y en C que en A y B.

Supongamos ahora que haya un nivel medio de productividad y de intensidad de trabajo y que la tasa de plusvalía sea idéntica en las tres fábricas, a saber, el 100%. El valor de la producción de estas tres fábricas podría entonces establecerse como sigue:* (cada unidad representa por ejemplo 1,000 francos)

$$\text{A: } 3{,}000\,c + 1{,}000\,v + 1{,}000\,p = 5{,}000$$

$$\frac{p}{v} = 100\% \qquad \frac{p}{c+v} = \frac{1{,}000}{4{,}000} = 25\%$$

$$\text{B: } 4{,}000\,c + 1{,}000\,v + 1{,}000\,p = 6{,}000$$

$$\frac{p}{v} = 100\% \qquad \frac{p}{c+v} = \frac{1{,}000}{5{,}000} = 20\%$$

* Esta tabla, lo mismo que la de la página 145, está directamente inspirada en las que Marx utiliza en *El Capital.* Técnicamente, estas tablas no son completamente exactas, puesto que calculan la tasa de ganancias sobre la base del *flux* (en % de la producción corriente), mientras que los capitalistas lo calculan sobre la base del *stock* de los capitales invertidos. Esta distinción entre *flux* y *stock* se ha hecho corriente en las técnicas macro-económicas contemporáneas; descuidarla puede conducir a graves errores. Sin embargo, basta imaginarse una empresa que esté obligada a renovar todos los años el conjunto de su capital invertido, para que esos ejemplos se hagan técnicamente exactos.

$$C: 5{,}000\,c + 1{,}000\,v + 1{,}000\,p = 7{,}000$$

$$\frac{p}{v} = 100\% \qquad \frac{p}{c+v} = \frac{1{,}000}{6{,}000} = 16.6\%$$

La tasa de ganancia más baja se encuentra, pues, en el sector más elevado de composición orgánica del capital. Esto es comprensible, puesto que sólo el capital variable produce plusvalía. Pero los capitalistas, como ya lo hemos visto, se interesan solamente por la tasa de ganancia producida por el conjunto de su capital. Los capitales afluirán, pues, hacia los sectores de más baja composición orgánica del capital, donde la tasa de ganancia es más elevada. Quien dice aflujo de capitales dice competencia exacerbada, expansión del maquinismo y racionalización del trabajo. Pero estas transformaciones conducen precisamente a un aumento de la composición orgánica del capital. Y quien dice aumento de la composición orgánica del capital dice descenso de la tasa de ganancia. El flujo y reflujo de los capitales tiende, por consiguiente, a igualar las cuotas de ganancia en las diferentes esferas, modificando allí, a consecuencia de la competencia, la composición orgánica de su capital.

Precio de producción y valor de las mercancías

¿Significa esto que a la perecuación de la cuota de ganancia deba efectivamente *preceder* una nivelación de la composición orgánica del capital en diferentes sectores industriales? En absoluto. Veamos una vez más las tres fábricas A, B y C características de tres sectores industriales distintos. Las diferencias en composición orgánica del capital entre esas fábricas corresponden *grosso modo* a diferencias de productividad del trabajo, pudiendo ésta ser considerada como más o menos proporcional a la composición orgánica del capital.

Supongamos que la fábrica B, con su composición orgánica del capital de $\frac{4{,}000\,c}{1{,}000\,v}$ representa exactamente la media de productividad de trabajo en una época dada en un país dado. En este caso, la fábrica A, con una productividad de trabajo por debajo de B, trabaja también por debajo de las condiciones *medias* de productividad. Desde el punto de vista social, *despilfarra trabajo* (exactamente de la misma manera que un tejedor demasiado lento despilfarra trabajo en la producción simple de mercancías). Por el contrario, la fábrica C, con una productividad del trabajo superior a la de B, *economiza trabajo humano desde el punto de vista social.*

Ahora bien, la cantidad de trabajo *socialmente* necesario —es decir, necesario en condiciones medias de productividad— es lo que determina el valor social de una mercancía. El valor social de la producción de A

será, pues, inferior a la cantidad de trabajo realmente utilizada para producir esas mercancías, a su valor individual; el valor social de la producción de C será superior a la cantidad de trabajo realmente utilizada para producir esas mercancías. A través de la competencia de los capitales y de las mercancías se produce, pues, una transferencia de valor y de plusvalía, de los sectores de baja productividad hacia los sectores con productividad elevada.

Pero sólo puede transferirse lo que existe. El valor total de todas las mercancías no puede rebasar el valor total conservado y nuevamente creado en su producción. La transferencia de valor se efectúa, por la perecuación de la tasa de ganancia, en el reparto de la plusvalía entre los diferentes sectores. En el ejemplo que hemos elegido, la masa total de plusvalía producida era de 3,000. La masa total de los capitales adelantados (4,000 + 5,000 + 6,000) era de 15,000. La tasa media de ganancia social se establece, pues, en $\frac{3{,}000}{15{,}000}$ es decir, el 20%. El precio que las mercancías A, B y C obtendrán en el mercado será de:

$$\text{A: } 3{,}000\,c + 1{,}000\,v + 800\,p = 4{,}800 \qquad \frac{p}{c+v} = \frac{800}{4{,}000} = 20\%$$

$$\text{B: } 4{,}000\,c + 1{,}000\,v + 1{,}000\,p = 6{,}000 \qquad \frac{p}{c+v} = \frac{1{,}000}{5{,}000} = 20\%$$

$$\text{C: } 5{,}000\,c + 1{,}000\,v + 1{,}200\,p = 7{,}200 \qquad \frac{p}{c+v} = \frac{1{,}200}{6{,}000} = 20\%$$

Llamaremos *precio de producción* el precio que obtienen las mercancías en el mercado capitalista, y que consiste en el capital adelantado para su producción aumentado con ese capital multiplicado por la tasa media de ganancia. En condiciones normales de competencia, la formación de esos precios significa que cada capital se apropia una fracción de la plusvalía total producida por la sociedad, que es, igual a la fracción del capital social total que representa el capital en cuestión.

Si la formación de los precios de producción puede llevar a éstos a variar considerablemente con relación al *valor individual* de las mercancías, ello no significa en absoluto una derogación de la ley del valor. Significa únicamente la aplicación particular de esta ley a una sociedad regida por la ganancia, que produce en condiciones de competencia, con niveles de productividad en revolución constante. Es precisamente a través de la competencia como se establece si la cantidad de trabajo incorporada en una

mercancía representa o no una cantidad *socialmente necesaria.* El hecho de que a través del juego competitivo de los capitales y de la perecuación de las tasas de ganancia, una fracción de la plusvalía producida en los sectores industriales de débil composición orgánica de capital sea arrastrada hacia los sectores industriales con composición orgánica elevada, corresponde al despilfarro de trabajo social que se practica en esos primeros sectores. Una parte del trabajo humano que allí se ha consumido ha sido inútilmente consumida desde el punto de vista social, y, por lo tanto no será recompensada por un equivalente en el cambio.*

El juego de la famosa "ley de la oferta y la demanda" no es más que una ilustración de la misma ley del valor. Cuando, para una mercancía dada, la oferta supera a la demanda, esto significa que para la producción de la mercancía en cuestión se ha consumido más trabajo humano que el que en esa época era socialmente necesario. El precio del mercado total desciende entonces por debajo del precio de producción.

Por el contrario, cuando la oferta es inferior a la demanda, eso significa que para la producción de la mercancía en cuestión se ha consumido menos trabajo humano del que era socialmente necesario; el precio de mercado ascenderá entonces por encima del precio de producción.

Cuando bajan los precios de mercado, bajan las ganancias; los capitalistas se adaptan a la situación mejorando la productividad media del trabajo (disminuyendo los precios de costo), lo que elimina a las empresas con productividad demasiado baja y equilibra la oferta al nivel de la demanda (que puede, por cierto, aumentar cuando los precios de mercado descienden seriamente). Cuando los precios de mercado aumentan en un determinado sector, los capitales se ven atraídos a él por las elevadas ganancias, aumentando la producción hasta que la oferta haya superado la demanda y los precios comiencen a descender. El juego de la competencia, las oscilaciones de los precios de mercado alrededor del valor (de los precios de producción) de las mercancías, representan el único mecanismo por medio del cual, en una sociedad anárquica que produce para un mercado ciego, los capitalistas individuales se ponen al nivel de las necesidades sociales. Pero el juego de la "ley de la oferta y la demanda" solamente explica las *oscilaciones* de los precios; no determina el *eje* alrededor del cual se producen estas oscilaciones, que queda fijado por el consumo de trabajo efectuado en la producción de mercancías.

La perecuación de la tasa de ganancia y la distribución de los capitales y los recursos entre los diferentes sectores de la economía, según las nece-

* Innumerables autores han afirmado que Marx, después de haber escogido la teoría del valor-trabajo en el tomo I de *El Capital,* debió revisar tácitamente esta teoría cuando después, en el tomo III, se esforzó en analizar el mecanismo de conjunto de la economía capitalista. Está ya claro ahora, después de la publicación de las *Grundrisse,* que Marx había ya elaborado la teoría de los precios de producción desde 1858, es decir, ¡antes incluso de redactar el tomo I![77]

sidades que se manifiestan en el mercado, sólo pueden efectuarse en la forma clásica mientras haya condiciones de competencia perfecta en todos los niveles, entre los compradores, entre los vendedores y entre compradores y vendedores.* Semejante competencia perfecta no ha existido jamás; de ahí que en la época inicial del capitalismo se haya asistido más bien a una *aproximación* de esta perecuación, tomando en cuenta los sectores monopolísticos y semimonopolísticos que subsistían como vestigios de las épocas anteriores. Más tarde, cuando el propio modo de producción capitalista pasa a la etapa de los monopolios, la perecuación de la tasa de ganancia reviste una forma nueva y particular.**

Centralización y concentración del capital

La perecuación de la tasa de ganancia favorece a las empresas capitalistas que poseen un grado de productividad más elevado. Actúa a expensas de las empresas que trabajan con costos de producción superiores a los precios de producción medios. Ahora bien, reducir los costos de producción, aumentar la productividad del trabajo, significa ante todo perfeccionar y aumentar los medios de producción, sustituir trabajo vivo (mano de obra) por trabajo muerto (instrumentos de trabajo que sólo son cristalización de trabajo no pagado). Aquellas empresas con mejor instrumental, cuya composición orgánica de capital sea más elevada, vencerán, pues, en la competencia capitalista.

"El empresario industrial se veía empujado a nuevas conquistas por la presión de la máquina misma. Debía mantenerse a la altura de sus competidores para la reducción de los precios; y esto constituía un permanente estímulo para incrementar a la vez la amplitud de su producción y para equiparse con mejores máquinas, que estaban constantemente produciéndose. Sin duda, existía una dimensión *óptima* más allá de la cual ninguna empresa podía ampliarse sin perder eficacia productiva, incluso cuando la revolución industrial estaba en pleno auge. Pero como este *optimum* aumentaba muy rápidamente, la gran mayoría de los empresarios se encontraban probablemente muy por debajo de él y se esforzaban por alcanzarlo".[78]

Cuanto más se perfecciona el maquinismo más aumenta la composición orgánica del capital necesaria para que la empresa pueda obtener la ganancia media. El capital medio necesario para poder abrir una nueva empresa

* Esta última condición está además *institucionalmente* excluida por el modo de producción capitalista para los propietarios de la fuerza de trabajo.

** Todo el problema de la transformación del valor en precio, ha sido examinado con gran detalle y ayuda de cálculos minuciosos por Nathalie Moszkowska: *Das Marxsche System: ein Beitrag zu dessen Aufbau,* un libro aparecido en 1929 y que no tuvo casi ningún eco fuera de Alemania. En una nueva edición del *Tratado,* volveremos, de manera apreciativa y a la vez crítica, a esta aportación de Nathalie Moszkowska al desarrollo de la teoría económica marxista.

capaz de producir esta ganancia media aumenta en la misma proporción. De donde se deduce que la dimensión media de las empresas aumenta también en cada rama industrial. Las empresas más aptas para triunfar en la competencia serán aquéllas que tengan una composición orgánica de capital por encima de la media, que dispongan de fondos y reservas más amplios para avanzar con la mayor rapidez en el camino del progreso técnico. Veamos, escogido entre mil, un ejemplo. El cuadro que sigue indica la importancia cada vez mayor de las inversiones y, por tanto, del progreso técnico, según la importancia de las empresas, en Alemania occidental:

INVERSIONES EN % DEL VOLUMEN DE NEGOCIOS DE 1955 [79]

Empresas:	*Industria química*	*Construcción mecánica*	*Construcción eléctrica*	*Industria textil*
de 1 a 49 asalariados	3.4%	1.5%	—	—
de 50 a 199 asalariados ...	3.8%	5.5%	5.7%	4.2%
de 200 a 999 asalariados ..	4.7%	6.0%	6.1%	4.3%
de más de 1,000 asalariados	13.6%	8.2%	7.1%	4.8%

La evolución del modo de producción capitalista lleva consigo necesariamente una *centralización* y una *concentración* de capital. La dimensión media de las empresas aumenta constantemente; un elevado número de pequeñas empresas es eliminado en la competencia por un pequeño número de grandes empresas que controlan una fracción cada vez mayor del capital, del trabajo, de los fondos y de la producción en sectores industriales enteros. Algunas grandes empresas centralizan medios de producción y un número de asalariados que en otro tiempo sólo hubieran podido encontrarse sumando los de decenas, si no es que en centenas, de manufacturas.

En la competencia, las grandes empresas aplastan a las pequeñas. Estas últimas producen a precios demasiado elevados, no pueden ya deshacerse de sus mercancías con ganancia y quiebran. En los períodos de crisis y depresión económica, este hundimiento afecta a centenares y miles de pequeñas empresas. La competencia capitalista prosigue así el *proceso de expropiación* que está en el origen del modo de producción capitalista. Pero ahora, en lugar de ser los productores independientes las principales víctimas, los capitalistas mismos sufren las consecuencias. *La historia del capital es la historia de la destrucción de la propiedad de la mayoría en beneficio de la propiedad de una minoría cada vez más restringida.**

¿Qué ocurre con los empresarios capitalistas aplastados en la competencia? Son desposeídos de su capital, o bien directamente por la quiebra, o bien por al tomar posesión de su propiedad, en todo o en parte, los gran-

* Ver las cifras de los capítulos VII y XII.

des capitalistas. En el mejor de los casos, los capitalistas desposeídos permanecen como directores, simplemente asalariados, de sus empresas. En otros, se convierten en pequeños gerentes o en técnicos. Si su empresa era demasiado pequeña y sus relaciones con el mundo de los negocios han sido suprimidas rápidamente, pueden incluso convertirse en simples obreros o empleados. Este es el fenómeno conocido como la *proletarización** de las clases medias, su transformación de propietarios de capital en simples propietarios de una fuerza de trabajo. El siguiente cuadro, que se refiere a los Estados Unidos y a la Alemania occidental, atestigua esta evolución:

EVOLUCION DE LA ESTRUCTURA DE CLASE** EN LOS ESTADOS UNIDOS

(En % de la población activa).[80]

	1880	1890	1900	1910	1920
Asalariados de todas clases	62	65	67.9	71.9	73.9
Empresarios de todas clases	36.9	33.8	30.8	26.3	23.5

	1930	1939	1950	1960
Asalariados de todas clases	76.8	78.2	79.8	84.2
Empresarios de todas clases	20.3	18.8	17.1	14.0

EVOLUCION DE LA ESTRUCTURA DE CLASE EN ALEMANIA

(En % de la población activa).[81]

	Toda Alemania				
	1882	1895	1907	1925	1933
Independientes (comprendidos ayudantes que pertenecen a la familia)	48.2	39.1	35	31.2	29.9
Asalariados y empleados	57.2	60.9	65	68.8	70.1

	Territorio de Alemania Federal		
	1939	1950	1956
Independientes (comprendidos ayudantes que pertenecen a la familia)	28.6	26.4	24.8
Asalariados y empleados	71.4	73.6	75.2

* Así debe comprenderse el significado científico de ese término, que no implica necesariamente pauperización en el sentido de descenso del nivel de vida.

** Estrictamente hablando, esta fórmula no es totalmente correcta, porque en la categoría "asalariados-empleados", entra un cierto número de directores, ingenieros, altos funcionarios, etc., que a pesar de su *modo de empleo,* pertenecen más bien a la burguesía por su modo de vida, su medio social, su función social precisa, etc.

Igualmente, en Francia, los asalariados representan en relación a la población activa el 47% en 1906, el 54.3% en 1921, el 57.6% en 1931 y el 65% en 1953.

Cuando la destrucción de las empresas medias y pequeñas, sobre todo las empresas artesanales, no viene acompañada de un desarrollo general de la industria que cree nuevas necesidades de mano de obra, los antiguos propietarios de los medios de producción desposeídos por la competencia no se transforman en asalariados, sino que son completamente expulsados del proceso de producción. No se trata ya de proletarización, sino depauperación. Este fenómeno se produjo especialmente en Europa occidental al principio del capitalismo industrial, y más tarde en los países atrasados en donde penetraron en masa las mercancías capitalistas. A pequeña escala, un fenómeno análogo se repite constantemente.

Durante la Primera Guerra Mundial y recién acabada ésta, la industria de la seda conoció en los Estados Unidos un auge extraordinario, centrado alrededor de la pequeña ciudad de Paterson. Cuando la sobreproducción, y después la aparición de la seda sintética, dieron un duro golpe a la industria de la seda, numerosos desempleados que habían podido acumular economías gracias a los salarios elevados del período precedente, compraron telares de segunda mano y se convirtieron en pequeños empresarios. Pero de 1927 a 1940, más del 50% de esas empresas trabajó constantemente con pérdidas. Ingresos de 6 a 7 dólares por semana no eran excepcionales para estos "empresarios".[82] Como en el caso de los campesinos propietarios de parcelas minúsculas, se trata aquí de una depauperación *velada*: La "posesión" de los medios de producción vela el hecho de que los ingresos son inferiores incluso a los de los desempleados de la industria. La "productividad" de este trabajo es tan baja que nos encontramos ante un fenómeno de subempleo, de desempleo velado.

Sin embargo, el proceso de centralización y concentración del capital no aparece acompañado de una desaparición proporcional de las clases medias. Desde el momento en que la competencia de las grandes empresas se hace demasiado peligrosa en un determinado sector de la producción, numerosos capitalistas pequeños y medios se retiran voluntariamente de este sector, esforzándose en descubrir nuevas ramas de la industria. Por otra parte, la propia concentración industrial provoca nuevas actividades llamadas "independientes". Las grandes fábricas se rodean de múltiples talleres de reparación. Hacen numerosos pedidos de piezas sueltas o de trabajos especializados a pequeñas empresas; esos pedidos son más provechosos para este tipo de producción.

Finalmente, el formidable aumento del capital constante origina una *nueva jerarquía* en la empresa, que se intercala entre el antiguo capataz y el director: técnicos, ingenieros, ingenieros en jefe, directores de producción, departamento de planeación, jefes de venta y publicidad, departamentos de sondeo del mercado, jefes de laboratorios de investigación, etc. Aparecen así las *nuevas clases medias* cuyo nivel de vida corresponde *grosso*

modo al de las antiguas clases medias. Pero estas nuevas clases medias se distinguen de la antigua burguesía por el hecho de que *ellas ya no son propietarias de los medios de producción,* sino simples empleados a quienes el nivel del sueldo, las tradiciones, el tren de vida y los prejuicios separan del proletariado propiamente dicho.

La caída tendencial de la tasa media de ganancia

La perecuación de la tasa media de ganancia modifica el reparto de la plusvalía entre las empresas, a favor de aquéllas cuya composición orgánica de capital es más elevada. Pero si para el *conjunto* de empresas la media de la composición orgánica del capital aumenta, la tasa media de ganancia desciende, quedando por lo demás todo igual. Si, por ejemplo, de un decenio a otro, el valor de la producción anual pasa de: 300 mil millones $c + 100$ mil millones $v + 100$ mil millones $p = 500$ mil millones, a 400 mil millones $c + 100$ mil millones $v + 100$ mil millones $p = 600$ mil millones, el aumento de la composición orgánica del capital de 3 a 4 lleva consigo una disminución de la tasa de ganancia de

$$\frac{100}{400} = 25\% \text{ a } \frac{100}{500} = 20\%.$$

"Cuando un sistema acumula cada vez más instrumentos de trabajo y equipo de producción, la tasa de relación del capital nuevo y antiguo desminuye".[83] Ahora bien, el aumento de la composición orgánica del capital, de trabajo muerto con relación al trabajo vivo, constituye la tendencia fundamental del modo de producción capitalista. La *baja tendencial de la tasa media de ganancia* es, pues, una ley de desarrollo del modo de producción capitalista.

He aquí, para años sucesivos, las tasas de ganancias de la industria manufacturera americana:*

	Capital constante		*Salarios y sueldos*	*Ganancias*	*Tasa de ganancia*
	Fijo	*Circulante*			
1889	350	5,162	1,891	1,869	26.6%
1899	512	6,386	2,259	1,876	20.5%
1909	997	11,783	4,106	3,056	18.1%
1919	2,990	36,229	12,374	8,371	16.2%** [84]

* Modo de cálculo: valor del producto-valor añadido = capital constante circulante. Depreciación = capital constante fijo. Valor añadido-(salarios, + sueldos + depreciación) = ganancia.

** Para la evolución de la cuota de ganancia en la época de los monopolios, ver capítulo XII y XIV.

Steindl da las siguientes cifras, que indican la tendencia a la disminución del ritmo de la acumulación de capital en el capitalismo clásico:[85]

Formación de nuevos capitales de negocios (*business capital*) en % del capital de negocios medio existente, en el curso de un decenio:

1869-1878	3.75%	1909-1918	2.76%
1879-1888	4.65%	1919-1928	2.18%
1889-1898	4.30%	1929-1938	0.38%
1899-1908	3.75%		

Sabemos que la fuerza de trabajo a la vez conserva valor y crea un valor nuevo. Decir que la tasa de ganancia desciende, es decir que una fracción cada vez mayor del producto anual consiste simplemente en *conservación* del valor de la reserva existente de capital, y que una fracción decreciente aumenta el valor de esa reserva. Este hecho teóricamente establecido, lo encontramos mostrado empíricamente en la siguiente estadística, dada por Kuznets, del porcentaje anual de la producción americana de equipo no destinado a la sustitución del equipo existente, sino a su *extensión:*

1879-1888	57.2%	1909-1918	43.1%
1889-1898	57.9%	1919-1928	36.6%
1899-1908	54.1%		

Kuznets da también las siguientes cifras de los gastos de amortización del capital fijo existente en porcentaje de la formación bruta de capital:

1879-1888	39.7%	1919-1928	62.4%
1889-1898	43.0%	1929-1938	86.7%
1899-1908	46.5%	1939-1948	67.8%[86]
1909-1918	50.1%		

Sin embargo, la tendencia del descenso de la tasa de ganancia no actúa de manera uniforme, de año en año o de decenio en decenio. Su juego se ve limitado por una serie de factores que actúan en sentido contrario.

a) *Aumento de la tasa de plusvalía:* aumento de la composición orgánica del capital significa aumento de la productividad del trabajo, lo que puede significar aumento de la plusvalía relativa y, por tanto, aumento de la tasa de plusvalía. Si de un decenio a otro el valor total de la producción pasa de: 300 mil millones c + 100 mil millones v + 100 mil millones p = 500 mil millones a 400 mil millones c + 100 mil millones v + 125 mil millones p = 625 mil millones, la tasa de plusvalía $\frac{p}{v}$ pasa

del 100% al 125%, y a pesar del aumento de la composición orgánica del capital de 3 a 4, la tasa de ganancia permanece idéntica:

$$\frac{100}{400} = 25\%, \frac{125}{500} = 25\%.$$

Sin embargo, un aumento *equivalente* de la tasa de plusvalía y de la composición orgánica del capital es a la larga imposible de alcanzar, porque con el aumento de la productividad del trabajo se produce frecuentemente una extensión de las necesidades obreras y un aumento correspondiente del valor de la fuerza de trabajo, lo que a su vez favorece el desarrollo del movimiento obrero, limitando así el crecimiento de la tasa de plusvalía. Debe señalarse, además, que el aumento de la tasa de plusvalía choca con límites *absolutos* (la imposibilidad de reducir el trabajo necesario a cero), mientras que para el aumento de la composición orgánica de capital no existe límite alguno.

La teoría del hundimiento *(Zusammenbruchstheorie)* se funda, en último término, en esa imposibilidad para el Capital de alcanzar a la larga la caída tendencial de la tasa media de ganancia mediante el aumento de la tasa de la plusvalía. Esta imposibilidad recibe una actualidad enorme en el marco de la automatización. La inevitabilidad de crisis periódicas, precisada en el capítulo XI contribuye a ello igualmente.

b) *Envilecimiento del precio del capital constante:* la composición orgánica del capital no expresa la relación entre la *masa material* de los instrumentos de trabajo y el número de obreros, sino la relación entre el *valor* de los medios de producción y el *precio* de la fuerza de trabajo utilizada. Ahora bien, si la productividad general del trabajo aumenta, el valor de cada mercancía individual disminuye. Esta ley se aplica a todas las mercancías, incluso a las máquinas y los demás medios de producción. El incremento de la composición orgánica del capital actúa igualmente en el sentido de un envilecimiento de los precios de las máquinas, y por tanto del valor del capital constante en relación con el capital variable, contrarrestando así el descenso tendencial de la tasa de ganancia.

Sin embargo, si todo progreso de la productividad disminuye incontestablemente el valor de cada unidad del capital constante, implica al mismo tiempo el crecimiento considerable del número de esas unidades. El valor de una máquina desciende, pero el número de máquinas aumenta en proporción mayor, y el valor de la masa total de las máquinas, más que permanecer estacionario, suele, pues, aumentar. Así, por ejemplo, en los E.U.A., el valor de los medios de producción (*producers durables*) en relación a la fortuna nacional pasa de 7.4% en 1900 a 8.3% en 1910, 10% en 1920, 9% en 1930, 8.7% en 1940, 10.9% en 1950 y 11.9% en 1955.[87]

c) *Extensión de la base de la producción capitalista:* mediante el comercio exterior, el capital trae materias primas y productos de primera nece-

sidad más baratos, lo que reduce a la vez el valor del capital constante y el de la fuerza de trabajo, aumentando la tasa de plusvalía y la tasa de ganancia. El descenso de la tasa de ganancia se ve también contrarrestado a través de la introducción del modo de producción capitalista en nuevos sectores o nuevos países, donde reina en principio una composición orgánica del capital más baja.

Sin embargo, la extensión de la base de la producción capitalista significa inevitablemente una extensión de los intercambios. A cambio de las mercancías que los países industriales importan de los países atrasados, los primeros exportan a los segundos productos manufacturados y capitales que acaban por destruir en estos últimos el modo de producción autóctona y por introducir el modo de producción capitalista. El modo de producción capitalista, al ampliarse y universalizarse, reduce los sectores en los que se puede obtener una tasa de ganancia más elevada. Aunque esta expansión haya tenido durante toda una época un importante papel para disminuir o detener el descenso tendencial de la tasa de ganancia, su eficacia va disminuyendo progresivamente e incluso puede producir el efecto opuesto, cuando los países atrasados, industrializados a su vez, obligan a los países avanzados a un gran aumento de la composición orgánica del capital para sostener la competencia.

d) *El aumento de la masa de la plusvalía:* la extensión constante de la esfera de actuación capitalista, la acumulación del capital y el aumento del número de asalariados implican un constante aumento de la *masa* de la plusvalía. Cuando el descenso de la tasa media de ganancia resulta relativamente pequeño, este aumento absoluto tiende a "reconciliar" al capitalista con el sistema. En efecto, este capitalista no se horroriza ante la perspectiva de ganar "únicamente" un 10% de cada 1,000 millones, en vez de un 12% de cada 200 millones. El aumento de la masa de ganancias de 24 a 100 millones compensa el ligero descenso de la tasa de ganancia. La reducción del tiempo de rotación del capital circulante contribuye particularmente al aumento de la masa de la plusvalía.

En el modo de producción capitalista el valor de una mercancía se presenta bajo la forma $c + v + p$. Las leyes de desarrollo del modo de producción capitalista puede representarse en forma de relaciones entre los términos de esta fórmula:

a. El incremento de $\frac{c}{v}$ representa el incremento de la composición orgánica del capital;

b. El incremento de $\frac{p}{c}$ representa el incremento de la tasa de la plusvalía;

c. La disminución de $\frac{p}{c + v}$ representa el descenso de la tasa media de ganancia.

Pero estas tres tendencias de desarrollo se presentan bajo formas distintas según se las considere desde el punto de vista de su significación histórica general, con relación al desarrollo de las fuerzas productivas, o con relación a la *forma específica* que toman bajo el modo de producción capitalista.

El aumento de la masa de los instrumentos de trabajo movidos por el trabajo vivo en el proceso de producción; la disminución de la parte de la jornada de trabajo dedicada a la producción de subsistencias puras y simples (a la producción del producto necesario); la disminución de la riqueza producida anualmente en relación con la riqueza gradualmente acumulada por la sociedad, he aquí los índices generales de progreso de la civilización, los índices de desarrollo elevado de las fuerzas productivas en cualquier sociedad, incluso en una sociedad socialista.

La fuerza específica con que se presentan estas tendencias en un régimen capitalista es la *forma antagónica.* El aumento de la sobreproducción social con relación al producto necesario no conduce a un aumento prodigioso del bienestar y del confort para el conjunto de la sociedad, sino a un aumento del *sobretrabajo apropiado por las clases poseedoras,* al crecimiento del grado de explotación de la clase obrera. La disminución de la relación entre la riqueza nueva creada anualmente y la riqueza social acumulada no significa que la humanidad pueda vivir cada vez más exclusivamente de esta riqueza acumulada, no significa un constante aumento de los ocios, sino al contrario, se convierte en una fuente periódica de convulsiones, crisis y desempleo. El aumento de la masa de trabajo muerto en relación al trabajo vivo no significa una economía creciente del trabajo humano, sino la creación de un vasto ejército de reserva industrial, bajo cuya presión el consumo de los productores queda limitado al producto necesario, y su esfuerzo físico se prolonga o se intensifica. Esta forma antagónica que toman las tendencias de desarrollo del régimen capitalista es lo que determina la inevitabilidad de su destrucción.

La contradicción suprema del régimen capitalista

Todas las contradicciones del modo de producción capitalista pueden resumirse en la contradicción general y fundamental: la contradicción entre la *socialización efectiva de la producción* y la *forma privada, capitalista, de la apropiación.*

La socialización de la producción bajo el régimen capitalista representa el efecto histórico más importante, más progresista, de la generalización de este modo de producción. A la fragmentación de la sociedad patriarcal, esclavista, feudal, en millares de pequeñas células de producción y de con-

sumo independientes unas de otras, entre las cuales sólo existen lazos (especialmente lazos de cambio) rudimentarios, sucede *la universalidad de las relaciones humanas*. La división del trabajo se generaliza y perfecciona, no solamente en un país, sino a escala mundial. Nadie produce ya en primer lugar valores de uso para su propio consumo. El trabajo de cada uno es indispensable para la supervivencia de todos, en la medida en que cada uno sólo puede sobrevivir gracias al trabajo de miles y miles de otros hombres. El trabajo individual ya sólo subsiste como ínfima parcela del trabajo social. Es el trabajo objetivamente cooperador de todos los hombres lo que hace funcionar o mantiene en movimiento la producción del capitalismo moderno. Esta producción se encuentra, pues, objetivamente socializada, arrastrando en su órbita al conjunto de la humanidad.

Bajo el régimen capitalista, la socialización de la producción permite un enorme desarrollo de las fuerzas productivas. El crecimiento del capital constante, ante todo de la masa de maquinaria y de los instrumentos de la industria y los transportes, sólo es posible por el desarrollo extremo de la división del trabajo. Este prodigioso desarrollo de las fuerzas productivas está implícitamente contenido en el aumento de la composición orgánica del capital, en la concentración del capital, en la extensión constante de la base del modo de producción capitalista que tiende a conquistar todo el mundo. Implica un desarrollo no menos prodigioso de las necesidades humanas, una primera toma de conciencia de las posibilidades de un desarrollo universal de todos los hombres.

Pero esta socialización de la producción que transforma el trabajo de toda la humanidad en trabajo objetivamente cooperador, no está regularizada, dirigida, administrada según un plan consciente. Está regida por fuerzas ciegas, las "leyes del mercado", de hecho las oscilaciones de la tasa de ganancia y el mecanismo de perecuación de la tasa de ganancia, la forma particular que toma la ley del valor en el régimen capitalista. De ahí que el conjunto de la producción objetivamente socializada se desarrolle independientemente de las necesidades que ella misma ha suscitado, aguijoneada solamente por la sed de ganancias de los capitalistas.

La forma privada de la apropiación hace de la ganancia el único objetivo y motor de la producción. Da un carácter desigual y espasmódico al desarrollo de las fuerzas productivas. La producción se desarrolla a saltos, no en los sectores donde subsisten más acuciantes necesidades reales, sino en aquéllos donde pueden realizarse más elevadas ganancias. La producción de bebidas alcohólicas, de *comic books* y de estupefacientes tiene primacía sobre la lucha contra la polución del aire, la conservación de los recursos naturales e incluso la construcción de escuelas y hospitales.[88] En la Gran Bretaña de hoy se gasta más dinero en las apuestas de las carreras de caballos que en la lucha contra el cáncer, la poliomielitis y la arteriosclerosis... La forma privada de la apropiación del sobreproducto social, de la plusvalía, determina el carácter *anárquico* de la producción capitalista. La sub-

producción en un sector coincide constantemente con la sobreproducción en otro sector, hasta que la sobreproducción general y las crisis corrijan periódicamente los inconvenientes de esta anarquía. El desequilibrio, la desproporción entre los diferentes sectores de la producción, constituyen los inevitables elementos de esta anarquía. El reparto del trabajo humano entre los diferentes sectores de la producción nunca corresponde exactamente al reparto del poder de compra para los productos de esos sectores. Cuando esta desproporción llega a hacerse demasiado violenta, se resuelve en una crisis, que conduce a un nuevo equilibrio pasajero y efímero.

La contradicción entre la socialización de hecho de la producción capitalista y la forma privada de la apropiación se manifiesta como contradicción entre la tendencia al desarrollo ilimitado de las fuerzas productivas y los estrechos límites en que queda encerrado el consumo. El modo de producción capitalista es así el primero donde la producción parece separarse completamente del consumo, donde la producción parece convertirse en un fin en sí. Pero las crisis periódicas le recuerdan duramente que, a la larga, la producción no puede separarse completamente de las posibilidades de consumo solvente de la sociedad.

Trabajo libre y trabajo enajenado

El productor de una sociedad primitiva generalmente no separa su actividad productora, "el trabajo", de sus demás actividades humanas. Cierto que este elevado grado de integración de toda su existencia, más que un esfuerzo consciente hacia el desarrollo universal de todas las posibilidades humanas, expresa sobre todo la pobreza de la sociedad y el carácter extremadamente limitado de sus necesidades. Este hombre sufre una tiranía: la de las fuerzas de la naturaleza. Esta tiranía implica inferioridad respecto al medio natural, la sumisión degradante a la magia, un desarrollo primitivo del pensamiento. Pero el efecto de esta degradación se ve grandemente atenuado por el elevado nivel de solidaridad y cooperación sociales. La integración del individuo y de la sociedad se efectúa en forma relativamente armoniosa. Cuando el medio natural no es demasiado hostil, el trabajo se combina con la alegría del cuerpo y del espíritu. El trabajo satisface a la vez las necesidades físicas y sociales, estéticas y morales.*

A medida que aumentan las fuerzas productivas, la humanidad se va liberando progresivamente de la tiranía de las fuerzas de la naturaleza. Toma conciencia de su medio natural y aprende a modificarlo para sus propios fines. Somete fuerzas que en otro tiempo estaba condenada a sufrir más o menos pasivamente. Así comienza la marcha triunfal de la ciencia y de las técnicas científicas, que hará del hombre el dueño de la naturaleza y del universo.

Pero la humanidad paga un precio muy elevado por este progreso eman-

* Ver, por ejemplo, la descripción del *dokpwe,* trabajo ejecutado en común en Dahomey.[89]

cipador. El paso de una sociedad de pobreza absoluta a una sociedad de pobreza relativa es al mismo tiempo el paso de una sociedad armoniosamente unida a una sociedad dividida en clases. Con la aparición de los ocios individuales en provecho de una minoría de la sociedad, aparece también el tiempo enajenado, el tiempo de trabajo servil, el trabajo gratuito realizado para otros por la mayor parte de la sociedad. A medida que el hombre se libera de la tiranía de las fuerzas de la naturaleza, sufre cada vez más la tiranía de fuerzas sociales ciegas, la tiranía de otros hombres (esclavitud, servidumbre) o la tiranía de sus propios productos (producción simple de mercancías y producción capitalista).

No es necesario insistir en el carácter enajenado del trabajo servil. El esclavo y el siervo no son ya dueños de su vida ni de la mayor parte de su tiempo. Su condición social les prohíbe no ya el libre desarrollo de su personalidad sino, en general, todo desarrollo. Pero en la sociedad capitalista el trabajo es también un trabajo alienado, implica también la enajenación humana a un grado extremo.

Esta enajenación se presenta, ante todo, como una separación radical entre el trabajo y todas las actividades humanas no "económicas". La aplastante mayoría de los ciudadanos de una sociedad capitalista no trabajan por que les guste su oficio, porque se realicen gracias a su trabajo, porque lo consideren como una condición necesaria y suficiente para el desarrollo de sus capacidades físicas, intelectuales y morales. Por el contrario, lo hacen por necesidad, para *poder satisfacer sus necesidades humanas al margen del trabajo.* En los primeros momentos del régimen capitalista —y todavía hoy en una gran parte del tercer mundo— esas necesidades se reducen al nivel casi animal de subsistencia y de reproducción física. A medida que se van ampliando, a medida que la duración del tiempo de trabajo se reduce, la oposición entre el "tiempo perdido" y el "tiempo recuperado" se va haciendo cada vez más palpable y aguda.

Después, la enajenación se expresa por la pérdida total de control del trabajador sobre sus condiciones de trabajo, sobre sus instrumentos de trabajo, sobre el producto de su trabajo. Esta pérdida de control se va acentuando precisamente a medida que el aumento de la plusvalía relativa sustituye al aumento de la plusvalía absoluta, a medida que la jornada de trabajo se acorta a costa de una intensificación y una mecanización cada vez más inhumanas de ese mismo trabajo.

El trabajo continuo (que hace perder a los trabajadores hasta el ritmo normal de la sucesión de días y noches), la cadena y la semiautomatización, la desaparición de las antiguas especializaciones, la generalización de los obreros especializados, son otras tantas etapas de esta enajenación. Al final de esta evolución, el trabajador ya no es más que un ínfimo eslabón de dos mecánicas monstruosas, la máquina propiamente dicha, es decir, los instrumentos de trabajo que lo aplastan,* y la máquina social que con sus órde-

* En el sentido literal (el enorme incremento de los accidentes de trabajo) y figurado de la palabra.

nes, su jerarquía, sus exigencias, sus sanciones, su inseguridad organizada lo aplasta también. Al aplastamiento que tritura al individuo se une el tedio originado por el trabajo mecanizado, que acaba por minar las fuerzas vitales del obrero y al que acabarán sucumbiendo también cada vez más los empleados, a medida que el trabajo de oficina se mecanice igualmente.*

Finalmente, la enajenación se expresa por el hecho de la comercialización y de la atomización universales de la sociedad capitalista. Todo se vende y todo se compra. La lucha de todos contra todos implica la negación de los más fundamentales y más característicos móviles de acción de la humanidad: la protección de los débiles, de los ancianos y de los niños; la solidaridad de grupo; el deseo de cooperación y ayuda mutua; el amor al prójimo. Todas las cualidades, todas las aspiraciones, todas las posibilidades humanas sólo pueden realizarse ya a través de la adquisición de cosas o servicios en el mercado, que el capitalismo tiende a comercializar cada vez más y, por tanto, a nivelar y a mecanizar. De esta forma, la reducción del tiempo de trabajo viene acompañada no tanto de un incremento de ocios individuales humanizados y humanizantes como de ocios cada vez más comercializados y deshumanizados.

Recientemente, algunos pastores y vicarios protestantes de la Alemania occidental, siguiendo el ejemplo de los sacerdotes-obreros católicos, trabajaron durante varios meses en las grandes fábricas. He aquí sus penetrantes conclusiones sobre el carácter enajenado del trabajo capitalista:

"La actitud (de los obreros) hacia el trabajo es por lo general negativa, con excepción de la de algunos artesanos para quienes la especialización adquirida y la experiencia constantemente ganada tienen todavía cierta importancia. Para los demás, el trabajo en la fábrica se considera como un *mal necesario.* El empleo es el "enemigo" del trabajador, al que *debe someterse* diariamente durante mucho tiempo —con todo lo que eso implica: las máquinas a las que debe *servir;* la jerarquía de la empresa, desde el jefe de equipo hasta la dirección, a la que está *entregado* sin posibilidad de discusión (la "cogestión", es decir, el consejo de empresa, apenas representa en la práctica algún papel en nuestras empresas); pero también los compañeros de trabajo, en la medida en que ellos también son sólo partes integrantes de todo este universo al que se accede *recalcitrante,* y se abandona *como evadiéndose* ...

"*El tiempo pasado en la empresa se considera como una pérdida de la vida.*

* "Después de 25 años de penoso trabajo, un obrero semiespecializado descubre que el muchacho de 17 años que trabaja en la máquina de al lado cobra casi el mismo salario por hora que él. Además, los miles que lo rodean ganan todos poco más o menos lo mismo. Y el gesto siempre recomenzado que ejecuta durante horas se hace para él insoportablemente tedioso. Piensa en su padre, probablemente más pobre que él, pero que al menos estaba orgulloso de los toneles que fabricaba. Ahora, toda la inteligencia está en la máquina y ella es el objeto de admiración. Quizá el reglamento le prohíba incluso hablar con su vecino o ir a tomar un trago de agua fuera del descanso".[90]

"... El modo y la forma del trabajo (trabajo físico agotador, o simplemente vigilancia de los procesos mecánicos) tienen un papel mucho menos importante que su valorización social, que se expresa también en las empresas que hemos aprendido a conocer, por la *puesta bajo tutela* del obrero *en tanto que objeto de decisiones que se toman respecto a él...*

"El obrero es incontestablemente —a pesar del sindicato y de la ley sobre los consejos de empresas— la parte más débil de nuestro sistema económico: es la primera víctima de las fluctuaciones, los paros provisionales y las crisis que ponen en peligro su empleo, mientras que todos estos riesgos pueden ser amortizados, para los demás factores del proceso de producción, sin grandes desperfectos humanos. *El sentimiento de la inseguridad de la existencia* y de la *dependencia total de una evolución arbitraria* de nuestra economía de empresario en ninguna capa social es tan grande como en ésta... Es indudable que el cambio urgente y deseable de la conciencia social de los obreros sólo es concebible en relación con el cambio real de su situación social (subrayado por el autor)."[91]*

La lucha de clases

Desde que existe la división de la sociedad en clases, los hombres no se resignan al reino de la injusticia social con el pretexto de que ésta pueda considerarse como una etapa inevitable del progreso social. Los productores difícilmente pueden aceptar como normal o natural que el sobreproducto de su trabajo sea acaparado por las clases poseedoras, que obtienen así un monopolio de los ocios y de la cultura. Una y otra vez, se han rebelado contra este orden de cosas. Y constantemente también, los hombres más generosos de las clases poseedoras se han esforzado en condenar la desigualdad social y en unirse a la lucha de los explotados contra la explotación. La historia de la humanidad no es más que una larga cadena de luchas de clases.

Los albores de la sociedad de clases se caracterizan por rebeliones de esclavos. Por lo general, sólo son conocidas la rebelión de Espartaco y las sublevaciones de esclavos en Sicilia bajo Verres. Pero hacia la misma época se produjo también la rebelión de los 40,000 esclavos que trabajaban en las minas de España, la sublevación de los esclavos de Macedonia y Delos y, medio siglo antes, la gran rebelión de los mineros de Laurio, en Grecia.[92] A partir del siglo III de nuestra era, se desencadena una vasta rebelión de esclavos y de campesinos empobrecidos en toda la parte occidental del imperio romano (movimiento de los "bagaudae") y de Africa del norte (movimiento de los "donatistas"). Generalmente se ha subestimado la importancia de estas rebeliones en la caída del imperio romano.[93] El cronista árabe Abú Zakaria supo captar claramente el espíritu que las animaba.

* Ver el análisis, análogo en todos los puntos, de la situación obrera francesa, en: A. Andrieux y J. Lignon, *L'Ouvrier d'aujourd 'hui.*

He aquí lo que escribe sobre los donatistas:

"Odian a los amos y a los ricos, y cuando encuentran a uno de ellos montado en su carro y rodeado de sus esclavos, lo hacen bajar, hacen subir a los esclavos en su lugar, y obligan al amo a correr a pie. Se vanaglorian de haber venido para restablecer la igualdad sobre la tierra, e incitan a los esclavos a la rebelión."[94]

Las invasiones de los visigodos en el Imperio bizantino vinieron acompañadas también de rebeliones de esclavos, especialmente la de los mineros de Tracia.[95] Más tarde (820-823) estalla en el Imperio bizantino una nueva y terrible rebelión ayudada por la gente humilde que el ejército del emperador Miguel II sólo pudo aplastar al cabo de tres años de campaña militar.

En la misma época, se rebeló un ejército de esclavos negros utilizados por los árabes para desecar el Shatt-el-Arab (868), y durante 15 años tuvo en jaque a los ejércitos imperiales. Y cuando el capital comercial y manufacturero hizo renacer en los países de ultramar la esclavitud bajo sus más abyectas formas, se produjeron numerosas insurrecciones, como la dirigida por Surapati en la isla de Java (1690-1710), las de los indios de Bolivia (1686, 1695, 1704, 1742 y 1767) y la de los Jacobinos negros de la isla de Haití.[96]

Los campesinos aplastados por el trabajo obligatorio o la renta agraria intentaron también en numerosas ocasiones liberarse del yugo de la explotación. Toda la historia de la Antigüedad, la de Egipto, de Judea, de Atenas y de Roma, está llena de movimientos de insurrección de campesinos contra la usura, el adeudamiento y la concentración de la propiedad. En los siglos V y VI de nuestra era se produce, en el Imperio persa de los Sasánidas, el movimiento de los mazdequeos, que piden la comunidad de bienes, la abolición de todos los privilegios y la prohibición de matar a todo ser vivo. Esta es, sin duda, la razón por la que los historiadores al servicio de las clases poseedoras los llaman "bárbaros" y "desnaturalizados".

A lo largo de toda la historia China las dinastías reinantes han sido derribadas por sublevaciones de campesinos oprimidos. Las mismas dinastías de los Han y de los Ming eran dinastías de jefes campesinos, que se esforzaron en principio por combatir no solamente la propiedad agraria, sino incluso el capital usurario y mercantil.[97] En Europa occidental, el siglo XIV está jalonado por revueltas campesinas en casi todos los países: Francia, Gran Bretaña, Flandes, Bohemia, España, etc. El siglo XVI ve el desarrollo de la gran guerra de los campesinos alemanes y de otras tendencias sociales parecidas en las ciudades, donde aparecen, con Thomas Münzer y los anabaptistas, las más audaces ideas revolucionarias. La historia del Japón de los siglos XVII al XVIII está atravesada por largas cadenas de insurrecciones campesinas contra la explotación cada vez mayor de que el campesinado era víctima a consecuencia de la generalización de la economía monetaria. Entre 1603 y 1863 se producen no menos de 1,100 insurrecciones.[98]

Y, en fin, los pequeños artesanos, sus compañeros y sus criados, antepasados del proletariado moderno, se rebelan en los grandes centros urbanos

contra la ausencia de derechos políticos, y contra la explotación de que eran objeto por parte del capital mercantil.* Los protagonistas de estos combates no fueron solamente los artesanos de las ciudades flamencas e italianas de la Edad Media, sino también los artesanos de las ciudades del Islam cuyo poderoso movimiento internacional de los Quarmates reunió en el siglo IX de nuestra era todas las ideas progresistas de su tiempo, prolongándose hasta el siglo XVII en algunas insurrecciones de gremios urbanos en Anatolia y Estambul.[100] Este movimiento consiguió, incluso, establecer un Estado comunista en Bahrein y en Yemen, que perduró durante más de cien años (del siglo XI al XII).

¿Cuál es la razón de que todos estos movimientos hayan fracasado de hecho en el intento de abolir la desigualdad social, bien porque fueran vencidos, o bien porque, una vez victoriosos, acabaran reproduciendo condiciones sociales análogas a aquéllas contra las que se habían levantado?** Porque las condiciones materiales no estaban verdaderamente maduras para la abolición de la explotación y de la desigualdad social.

La ausencia de clases en la prehistoria humana se explica por el hecho de que el producto social era más o menos igual al producto necesario. La división de la sociedad en clases corresponde a un desarrollo de las fuerzas productivas que permite ya la constitución de cierto sobreproducto, pero que no permite todavía una sobreproducción bastante grande como para asegurar al conjunto de la sociedad el tiempo libre necesario para el ejercicio de las funciones de acumulación social. Contando con tal desarrollo insuficiente de las fuerzas productivas, a la larga no puede evitarse la reaparición de la desigualdad social, de la división de la sociedad en clases, incluso allí donde esta división logre ser suprimida momentáneamente.

El modo de producción capitalista, por el prodigioso desarrollo que asegura a las fuerzas productivas, crea por primera vez en la historia las condiciones económicas necesarias para la supresión de toda sociedad de clases. El sobreproducto social bastaría para reducir al mínimo el tiempo de trabajo de todos los hombres, lo que aseguraría a éstos un desarrollo cultural que permitiría el ejercicio de las funciones de acumulación (y de gestión) por el conjunto de la sociedad. Las clases dominantes pierden así toda razón de ser histórica. La organización consciente del trabajo, ya objetivamente socializada por el capitalismo, se convierte en una condición indispensable para un nuevo desarrollo global de las fuerzas productivas.

El desarrollo del modo de producción capitalista no solamente crea las

* La primera huelga obrera de que la historia nos da noticia es la de obreros egipcios que trabajaban hacia 1165 antes de nuestra era, bajo Ramsés III, en Der-el-Medine, en la orilla oeste del Nilo, cerca de Tebas.[99]

** Puede citarse a este respecto la evolución de los monasterios católicos donde primero se instauró la comunidad de bienes, y la de la ciudad de Tabor. Durante la constitución de esta ciudad, había que abandonar todos los bienes en "tumbas públicas" pero, algunos años más tarde, reapareció la producción simple de mercancías.[101]

condiciones *económicas* necesarias para la supresión de la sociedad de clases. Crea también las condiciones *sociales*. Produce una clase que adquiere un mayor interés en la supresión de toda forma de propiedad privada de los medios de producción, puesto que ella ya no posee ninguno. Al mismo tiempo, esta clase reúne en sus manos todas las funciones productivas de la sociedad moderna. Gracias a su concentración en la gran fábrica, adquiere por instinto y experiencia la certeza de que la única forma de defender su destino es agrupar sus fuerzas, ejercer sus grandes cualidades de *organización, cooperación y solidaridad*. Al principio utiliza estas cualidades para arrebatar al patronato una mayor parte del valor nuevo que ella crea. Lucha por la limitación de la jornada de trabajo y por el aumento de salario. Pero en seguida aprende que, a la larga, esta lucha sólo resulta eficaz si se enfrenta con el conjunto de la dominación del Capital y de su Estado.* La lucha de clases del proletariado moderno se desarrollaba entonces en movimiento político, movimiento para la supresión de la propiedad capitalista, para la socialización de los medios de producción y de cambio, para el advenimiento de una sociedad socialista sin clases.

* En *The Town labourer*, J. L. y B. Hammond describen de manera asombrosa hasta qué punto el Estado estaba en el siglo XIX al servicio del capital. En los distritos de Caerphilly y de Merthyr Tydfill, los únicos magistrados fueron dos herreros que debían constantemente juzgar (!) a sus propios salarios. Estos mismos magistrados eran responsables de la aplicación de las leyes... que les prohibían (!) el *truck system*. Los mismos autores describen los movimientos de las tropas en las regiones industriales "que parecían un país ocupado militarmente... ; los soldados se desplazaban según las fluctuaciones de los salarios y del empleo".[102]

CAPITULO VI

EL COMERCIO

El comercio, producto del desarrollo económico desigual

En una sociedad fundada principalmente en la producción de valores de uso, la ganancia de los mercaderes proviene de la compra de mercancías a un precio por debajo de su valor y de su venta a un precio por encima de este valor. De donde se desprende que, en sus orígenes, el comercio no pudo desarrollarse entre pueblos que vivieran a un nivel de desarrollo económico más o menos idéntico. En este caso, cada uno de los dos países que intervienen en la operación conoce aproximadamente el tiempo de trabajo necesario para la producción de las mercancías intercambiadas. Ni vendedores, ni compradores se dejarían arrastrar a cambios que les son netamente desfavorables.* Sólo en condiciones excepcionales de bruscas penurias de bienes de consumo corriente o materias primas indispensables es posible realizar en el comercio ganancias considerables.

Por el contrario, el comercio con pueblos que se encuentran a un nivel de desarrollo económico inferior crea las condiciones ideales para la obtención de importantes beneficios. Se pueden comprar en ellos materias primas o víveres baratos (metales, madera, trigo, pescado, vino) y vender por encima de su valor los productos artesanales terminados (alfarería, utensilios metalúrgicos, objetos ornamentales, productos textiles, etc.). El origen de la expansión que experimenta el comercio a partir de la época de la revolución metalúrgica y de los comienzos de la civilización hay, pues, que buscarlo en el desarrollo económico desigual.

"... Desigualdad y diversidad de recursos entre diversas sociedades vecinas o capaces de comunicarse entre ellas, esas condiciones eternas de todos los cambios... se encuentran por toda la superficie del globo, hasta las épocas más lejanas a que se remontan los investigadores de la prehistoria en el estudio y el conocimiento de nuestros antepasados."[1]

Los datos empíricos confirman plenamente esta tesis. Ante todo confirman que el comercio se presenta en toda sociedad primitiva bajo la forma del *comerciante extranjero* llegado de una sociedad más avanzada. Los primeros comerciantes mencionados en las fuentes egipcias son extranjeros.[2] En la Grecia antigua, durante la época arcaica, los primeros mercaderes que aparecen en las recién construidas ciudades son extranjeros.[3] En los más antiguos textos del *Avesta*, el libro sagrado del Irán, los mercaderes son extranjeros que traen productos de lujo al rey y a la nobleza.[4] En el

* Ver capítulos II y III.

Rig-Veda, el más antiguo documento escrito de la civilización hindú, los mercaderes son extranjeros (*pani*) que viajan en caravanas.[5] Extranjeros helenizados son también los primeros comerciantes de Roma.[6] En Bizancio, el gran comercio está al principio en manos de sirios, judíos y orientales.[7] En el Imperio del Islam los primeros comerciantes son cristianos, judíos y zoroástricos.[8] Los primeros comerciantes de la alta Edad Media en Europa occidental son asimismo judíos y sirios.[9] En la misma época, los coreanos introducen el comercio en el Japón.[10] En China, desde la dinastía de los Tang hasta la de los Ming, los extranjeros, ante todo hindúes o musulmanes, acaparan todo el comercio exterior. El predominio de los comerciantes alemanes en Escandinavia, de los comerciantes judíos en Polonia, Hungría y Rumanía, de los comerciantes armenios en el imperio turco de Asia, de los comerciantes árabes en Africa oriental y de los comerciantes chinos en el sudeste asiático, prolongó durante siglos esta fase inicial del gran comercio.

Por otra parte, los datos empíricos muestran también las rápidas transformaciones de las corrientes comerciales que implica la ley del desarrollo económico desigual, en el momento en que un pueblo se apropia de la técnica artesanal relativamente simple de una sociedad que vive bajo el régimen de producción simple de mercancías. En efecto, la ausencia de instalaciones industriales costosas facilita en estas sociedades el traspaso de técnicas y técnicos. Los metecos llegados de Asia Menor son los primeros comerciantes de la Grecia continental; pero poco tiempo después las colonias griegas monopolizarán el comercio en Asia Menor, monopolio que poseerán hasta la época helenística, en que el Asia Menor toma de nuevo el desquite contra Grecia. En el Imperio del Islam, judíos, cristianos y persas son los primeros comerciantes; pero no transcurrirá mucho tiempo sin que los comerciantes árabes tengan el primer papel en el comercio de Europa, del medio Oriente y de Persia. En el siglo v de nuestra era, mercaderes hindúes dominan el comercio en el mar de Arabia; algunos siglos más tarde, comerciantes árabes dominan el comercio en las Indias;[11] en el siglo XVII, en el imperio de los Mogoles, comerciantes hindúes y persas se imponen de nuevo a los mercaderes árabes. Judíos y sirios de Bizancio monopolizan en la alta Edad Media el gran comercio de Italia; desde el siglo XI venecianos y genoveses conquistan un lugar preponderante en el comercio del propio Bizancio.

La historia del Imperio romano se desarrolla a través de estos bruscos virajes. En los siglos II y I a. de C., la conquista romana y el comercio que seguía sus pasos habían destruído la preponderancia económica de Asia Menor, establecida desde la época alejandrina. Pero a partir del siglo I de nuestra era, el comercio romano cede el Oriente a la nueva oleada de mercaderes sirios para retirarse hacia la Galia que, desde el siglo II, hace retroceder a su vez al comercio romano, y se reparte con los sirios el predominio económico sobre todo el Imperio.[12]

En los modos de producción precapitalistas, el capital mercantil constituye la forma predominante de capital. Encarna la naciente economía monetaria en medio de una economía fundada esencialmente en la producción de valores de uso. Aparece allí bajo la doble forma azarosa del gran comercio internacional y de la pequeña buhonería local. En la producción simple de mercancías, y a medida que se van desarrollando los propios productores venden sus géneros en el mercado. Fuera de esta circulación normal de mercancías no hay lugar para un comercio profesional.

Sin embargo, la unión de la producción y el comercio plantea problemas técnicos que sólo pueden resolverse en un marco limitado. El artesano que lleva personalmente sus productos al mercado se ve obligado a abandonar su trabajo productivo durante el viaje; esta es la razón de que, en la sociedad que vive en régimen de producción simple de mercancías, los mercados tengan lugar en general durante los días de fiesta. Discutiendo con pescadores malayos, Raymond Firth hace notar que, normalmente, éstos no se ocupan del comercio en un día de trabajo. Solamente cuando por una u otra razón no salen a pescar, "compran pescado para revenderlo".[13] Para facilitar a los productores sus viajes a los mercados, los indios chorti han adquirido "la costumbre de dar alimento, un lecho y antorchas a todos aquellos que lo piden, incluso a los extranjeros. El anfitrión no espera que se le pague, pero podrá a su vez solicitar en el futuro la misma hospitalidad, si tiene necesidad de ello".[14] Todas estas costumbres sólo son eficaces si la distancia entre el lugar de producción y el mercado no es demasiado grande. Cuando esta distancia aumenta, resulta demasiado oneroso para el productor llevar en persona sus productos al mercado. En la Edad Media los artesanos de Nuremberg llevan sus mercancías hasta la feria de Francfort; pero para lugares más alejados abandonan sus productos a comerciantes profesionales.[15]

El comercio profesional surge, pues, como el resultado de una división del trabajo, que evita a los productores las pérdidas que les hubiera causado la interrupción de la producción con vistas a la venta directa de sus productos.[16] El profesor Jacquemyns ha calculado estas pérdidas para los tejedores de lino flamencos de la primera mitad del siglo XIX, obligados a ir en persona a comprar en pequeñas cantidades la materia prima en los mercados vecinos y a vender sus telas pieza a pieza en esos mismos mercados. Tales pérdidas arrojan, según el citado profesor, la cifra de 1/5 de sus módicos ingresos.[17]

Estudiando la situación de la industria textil británica en el siglo XVIII, el profesor Ashton llega a conclusiones todavía más claras:

"El obrero [textil] debía ir personalmente a buscar y llevar [los productos que necesitaba]... Sobre las carreteras del Norte se podía observar a un gran número de tejedores, llevando paquetes de hilo sobre su espalda, o arrastrando pesados cilindros de tela. Las distancias que había que

cubrir eran muchas veces iguales a las que un hombre podía atravesar en un día... Se afirma que en la industria de bonetería de los *Midlands,* podían dedicarse hasta dos días y medio por semana en la busca de pedidos y materiales, en el transporte de productos y el cobro de salarios".[18]

Observando una comunidad fundada en la producción simple de mercancías, el profesor Sol Tax comprueba que los productores calculan, en el sentido literal del término, los *costos en trabajo* de la venta directa de sus mercancías a eventuales clientes, y prefieren vender a comerciantes solamente cuando la *economía en tiempo de trabajo* es real (cuando la producción que podía efectuarse durante este tiempo empleado en la venta vale más que la ganancia del comerciante):

"En Panajachel, los comerciantes se van a las granjas y regatean para comprar cebollas, incluso antes de la cosecha. El granjero calcula sus posibilidades de obtener un mejor precio si cosecha las cebollas y las lleva personalmente al mercado para venderlas allí al por mayor o al detalle. Haciendo esto, calcula el valor de su tiempo (*sic*)".[19]

Cuando el capital industrial sustituye al pequeño productor independiente, y el capital comercial al antiguo mercader, el problema se plantea en los mismos términos. En el momento en que se ha concluido la producción de las mercancías, el capitalista industrial posee ya la plusvalía producida por sus obreros. Pero esta plusvalía existe en una forma particular; está todavía cristalizada en mercancías, como lo está, por otra parte, el capital adelantado por el industrial. Mientras conserven esta forma de existencia, el capitalista no puede ni reconstituir ese capital ni apropiarse de la plusvalía. Debe transformarlos en dinero. La realización de la plusvalía es aquí la venta de las mercancías producidas; ahora bien, el industrial no trabaja para clientes precisos (salvo cuando ejecuta encargos para los "últimos consumidores"); trabaja para un mercado anónimo.

Cada vez que se termina un ciclo de producción, necesitaría, pues, detener el trabajo en la fábrica, vender sus mercancías para recuperar sus gastos, y continuar la producción sólo en ese momento. Al comprar la producción del industrial, los comerciantes le quitan la preocupación de ir a encontrar directamente a los consumidores. Le ahorran las pérdidas y los gastos de una interrupción de la producción hasta que las mercancías lleguen a su destino. Le adelantan, por así decirlo, capitales-dinero que le permitan continuar la producción sin interrupción.

Pero los comerciantes, que adelantan a los industriales los fondos necesarios para la reconstitución de su capital y la realización de su plusvalía, deben a su vez vender rápidamente las mercancías así compradas para poder comenzar otra vez la operación tan pronto como sea posible. A medida que se extiende el modo de producción capitalista y que se generaliza la producción de mercancías, ciudades y aldeas se cubren de una red cada vez más densa de despachos al detalle y al por mayor. Así como en la Edad Media la expansión del comercio de lujo se caracterizó por la transformación de los comerciantes ambulantes en comerciantes sedentarios,[20]

en los primeros momentos del capitalismo industrial la expansión del comercio de productos de primera necesidad se caracterizó también por la transformación del buhonero en comerciante al detalle definitivamente instalado en la aldea.[21]*

En la Edad Media, comercio de mayoreo y comercio de menudeo apenas están separados uno del otro en lo referente a los productos destinados al mercado local; en numerosas ocasiones incluso falta el comercio al por mayor. Los detallistas especializados sólo aparecen con los *merceros;* en 1292 hay en toda Francia 70 detallistas, 200 en 1570 y 2,800 en 1642.[23] Después de la revolución comercial es cuando se efectúa la separación del comercio al por mayor y del comercio al detalle para los productos de lujo, reservándose las grandes compañías coloniales solamente el comercio al por mayor.

El capitalista industrial no solamente desea *realizar* su plusvalía. Quiere, además, capitalizarla, transformar en máquinas, materias primas y salarios toda la parte que no consume improductivamente para subvenir a sus propias necesidades. La capitalización de la plusvalía implica, pues, una circulación de mercancías en la que el industrial, en lugar de ser vendedor, aparece como comprador. En calidad de comprador, tiene asimismo interés en reducir al máximo el período de circulación de máquinas y materias primas, el período de espera entre los pedidos y las entregas. El capital comercial le sirve, pues, doblemente, al reducir el tiempo de circulación de sus propias mercancías, así como el de las mercancías que desea comprar.

Masa anual de plusvalía y tasa anual de ganancia

El pequeño artesano que evita los gastos de espera y de desempleo a que se expone si vende él mismo los productos de su trabajo, realiza así una ganancia de la cual le conviene abandonar una parte al mercader. El capitalista industrial no conoce más ganancia que la plusvalía producida por su mano de obra. ¿Incrementa la reducción de los períodos de circulación de las mercancías que vende y compra la plusvalía producida por sus obreros?

Desde el punto de vista de su circulación, el capital industrial se compone de dos partes. Una parte, llamada *capital fijo,* consiste en edificios y máquinas, que sólo se sustituyen al cabo de un período bastante largo, después de numerosos ciclos de producción. El valor de ese capital, adelantado en una sola vez por el industrial, se reconstituye —se amortiza—

* En Europa oriental, en los Balcanes y en Rusia, hasta principio del siglo XX existieron esos detallistas ambulantes, así como los artesanos ambulantes que venden los productos de su trabajo. En los países subdesarrollados existen todavía hoy; incluso en los países adelantados no han desaparecido totalmente. El *Libro Blanco* (1953) del ministerio belga de Asuntos Económicos indica que el número de mercaderes ambulantes que venden de puerta en puerta es elevado en las regiones flamencas, donde el *habitat* campesino está disperso.[22]

poco a poco. Al final de cada ciclo de producción, cuando se han vendido las mercancías producidas, solamente se ha reconstituido una fracción de ese capital fijo. El período necesario para la reconstitución del conjunto de este capital fijo, llamado período de rotación del capital fijo, lleva pues consigo numerosos ciclos de producción.

Pero no ocurre lo mismo con el *capital circulante*, a saber, la parte del capital constante que consiste en materias primas y productos auxiliares, así como el capital variable, los salarios adelantados por el capitalista. El capital circulante debe adelantarse al principio de cada ciclo de producción. Pero apenas se venden las mercancías producidas en el curso de ese ciclo, el capitalista vuelve a poseer el capital circulante, y puede comenzar un nuevo ciclo de producción. El período de rotación del capital circulante se descompone, pues, en un ciclo de producción de las mercancías, y en un período de circulación de esas mismas mercancías. Reducir fuertemente el período de circulación de las mercancías significa reducir el período de rotación del capital circulante, permitiendo así que un mayor número de ciclos de producción se desarrolle en un lapso determinado de tiempo (por ejemplo, en un año).

Supongamos que en una fábrica de telas de algodón, cada período de rotación del capital circulante abarque dos meses, uno para producir una cantidad determinada de telas, y otro para venderlas y para comprar un nuevo surtido de materias primas. Habrá, pues, 6 ciclos de rotación del capital circulante al año. Reduciendo de un mes una semana el periodo necesario para la venta de las telas y la compra de nuevas materias primas, el período de rotación del capital circulante se reduce a 5.3 semanas, con lo cual habrá, pues, 10 ciclos por año en lugar de 6.

Ahora bien, cada ciclo de producción produce la misma masa de plusvalía (si el capital y la tasa de plusvalía no varían). Aumentar el número de ciclos de producción que se suceden durante un mismo año es aumentar la masa total de la plusvalía producida anualmente. Reducir el tiempo de circulación de las mercancías no es solamente realizar más *rápidamente* la plusvalía; es además *aumentar su masa.*

"Mientras más pronto se efectúe la rotación del capital-dinero en la empresa, más elevada será su rentabilidad (su tasa anual de ganancia)".[24]

Desde el punto de vista del valor de las mercancías, no hay ningún cambio que resulte de la reducción del período de rotación del capital circulante. Mientras el ciclo de producción de las mercancías no se modifique, el valor de las mercancías no varía. Pero no puede decirse lo mismo respecto a la tasa de ganancia del capital. Esta tasa no se calcula por ciclo de producción, sino por año fiscal. Supongamos que el capitalista posea instalaciones por un valor de mil millones de francos, un 1% de los cuales se encuentra amortizado en cada ciclo de producción. Supongamos también que en cada ciclo necesite adelantar 20 millones, 10 para comprar las materias primas, y 10 para pagar los salarios de sus obreros. El valor de la producción de cada ciclo se establecerá, pues, como sigue, siendo la

tasa de plusvalía del 100%:

20 millones c + 10 millones v + 10 millones p = 40 millones.

El valor de la producción anual después de 6 ciclos de producción será, por consiguiente, de 240 millones. Pero para calcular su tasa anual de ganancia, el capitalista no calcula la ganancia en relación a su *volumen de negocios,* sino a su *capital efectivamente gastado*: 6% de su capital fijo, es decir, 60 millones, más su capital circulante de 20 millones, lo que da un total de 80 millones. Y como cada ciclo le ha producido 10 millones de ganancia, su tasa de ganancia anual será $\frac{60}{80}$, es decir, el 75%. Si el número de ciclos de producción al año se eleva ahora de 6 a 10, el capital anualmente gastado se eleva a 10 veces 10 millones de capital fijo, es decir, 100 millones, más 20 millones de capital circulante, lo que arroja una cifra de 120 millones. La ganancia se elevará a 10 veces 10 millones, es decir, 100 millones. La tasa anual de ganancia se elevará, pues, a $\frac{100}{120}$ es decir, al 83.3%, lo que supone un aumento en relación al 75% anterior.

La reducción del período de circulación de las mercancías permite, por consiguiente, aumentar la tasa anual de ganancia. La producción ininterrumpida es una forma importante de la *racionalización* capitalista; combate eficazmente la caída tendencial de la tasa media de ganancia. Desde la derrota de 1945 y la ocupación americana, la industria manufacturera japonesa consiguió así una importante racionalización de este tipo, con objeto de compensar la pérdida de los mercados chinos y coreanos, y el aumento de los gastos de mano de obra (la caída de la tasa de plusvalía). Para el capital invertido en la industria japonesa (con exclusión de las minas y los transportes) el número de períodos de rotación por semestre pasó de 0.66 en el primer semestre de 1936 a 1.54 en el primer semestre de 1950, y a 1.84 en el segundo semestre de 1951. Mientras que hace 25 años se necesitaban 40 semanas antes de que el conjunto de los capitalistas industriales recuperara sus capitales adelantados, hoy sólo se necesitan 14 semanas.[25]

Con objeto de reducir al máximo el tiempo de circulación de las mercancías, esa red de agencias comerciales y de negocios se completa con una densa red de carreteras, canales y ferrocarriles. El capital no solamente está sediento de plusvalía; está además obsesionado por la reducción al mínimo del período de rotación del capital circulante. Esta reducción permite *transformar constantemente el capital circulante en capital fijo,* reducir el primero en relación al segundo. Es ahí donde reside la esencia misma de la revolución industrial.[26]

El empresario industrial tiene un enorme interés en que el período de circulación de las mercancías se reduzca lo más que sea posible. Esa es la razón de que abandone la mayor parte de las operaciones de distribución (transporte, almacenamiento, ventas y compras en la fuente, publicidad, etc.) a una rama especializada del capital, el capital comercial. Pero para que pueda realizarse esta especialización, es necesario que el capital invertido en la esfera de la distribución produzca la misma tasa de ganancia que el conjunto de los capitales invertidos en la industria. Como los establecimientos de comercio exijen una inversión inicial mucho menor que las empresas de la gran industria, las fluctuaciones de entrada y salida de la esfera de distribución se hacen mucho más fácilmente que en la esfera de la producción. Una tasa de ganancia comercial superior a la tasa de ganancia industrial provocaría un aflujo de capitales hacia el comercio, que haría descender la tasa de ganancia a consecuencia del incremento de la competencia. Una tasa de ganancia comercial inferior a la tasa de ganancia industrial provocaría un reflujo de capitales de la esfera de distribución hacia la de la producción, una acentuación de la competencia industrial y una caída correspondiente de la tasa de ganancia industrial.

El capital comercial participa, pues, en el reparto general de plusvalía, pero no produce por sí mismo ninguna parcela de ella. La masa total de la plusvalía producida resulta siempre, única y exclusivamente, de la *producción* de mercancías, de la incorporación en esas mercancías de trabajo no pagado durante su producción. Sin producir directamente plusvalía, el capital comercial participa en el reparto de la plusvalía total, en condiciones de igualdad con el capital industrial, porque al reducir el tiempo de circulación de las mercancías ayuda a los industriales a aumentar la masa y la tasa anual de plusvalía. Esto se aplica a cada rama del capital comercial: capital comercial de mayoreo, de semimayoreo y de menudeo. La ganancia comercial es, pues, proporcional al capital invertido en el comercio, lo mismo que la ganancia industrial. Gracias a la perecuación de la tasa de ganancia, representa una fracción de la plusvalía total que es proporcional a la fracción del capital social total, es decir, al capital invertido.

Tomemos una producción total por valor de 900,000 millones de francos, de ellos 800,000 millones de capital (constante y variable) conservado por la fuerza de trabajo y 100,000 millones de plusvalía producida por aquélla. Tomemos un capital comercial total de 200,000 millones, que se descompone en 100,000 millones para el comercio de mayoreo, 40,000 millones en el comercio de semimayoreo y 60,000 millones en el comercio de menudeo. La tasa media de ganancia será de $\frac{100}{1000}$, es decir del 10%.

Los industriales venderán las mercancías producidas a los mayoristas en 880,000 millones, obteniendo una tasa media de ganancia del 10%. Los

mayoristas revenderán las mismas mercancías a los comerciantes de semimayoreo por 890,000 millones, obteniendo así 10,000 millones de ganancia, es decir, un 10% de su capital de 100,000 millones. Los comerciantes de semimayoreo las revenderán a los detallistas por 894,000 millones, obteniendo una ganancia de 4,000 millones, es decir, un 10% de su capital de 40,000 millones. Finalmente, los detallistas venderán las mercancías a los consumidores por 900,000 millones, obteniendo una ganancia de 6,000 millones de francos, el 10% de su capital de 60,000 millones. Al final de estas ventas sucesivas, las mercancías se han vendido exactamente a su valor: 900,000 millones de francos. Durante su circulación no se ha creado ningún nuevo valor. Cada capital ha cobrado la misma ganancia media del 10%.

Se podría afirmar que, sin la intervención del capital comercial, el capital industrial habría obtenido una ganancia más elevada exactamente el 12.5%. Pero decir esto es olvidar que la masa total de plusvalía (100,000 millones) habría sido más pequeña sin la reducción del tiempo de circulación de las mercancías efectuada por el capital comercial o, lo que es lo mismo, que el capital industrial hubiera tenido que trabajar con un fondo de capital-dinero superior, lanzado en la producción a medida que ésta se desarrolla de manera continua, antes de que sean vendidas a los consumidores las mercancías del ciclo anterior. Al fin y al cabo, nadie ha sido lesionado en la operación.

En la práctica, tal identidad *absoluta* de la tasa de ganancia en las diferentes ramas del comercio, y entre el comercio y la industria, no existe. Las oscilaciones de la ganancia comercial son múltiples y dependen, sobre todo, de la etapa concreta del ciclo industrial. En las fases de recuperación económica y de auge, cuando los precios ascienden rápidamente, las mercancías se revaloran y circulan con facilidad; la demanda es superior a la oferta y los comerciantes realizan sobreganancias con relación a la industria. En tales momentos, el número de comerciantes aumenta rápidamente. Como el comercio exige adelantos de capital constante muy inferiores a los de la industria, en un período de euforia general pueden aparecer numerosos pequeños capitalistas para probar suerte. En Europa occidental después de 1945 y en Alemania occidental después la reforma monetaria del verano de 1948, asistimos a un fenómeno semejante. Pero, en general, la tasa de ganancia comercial no puede alejarse durante mucho tiempo de la tasa media de ganancia; en caso contrario, los mismos industriales comienzan a multiplicar sus organizaciones de venta directa al público.

Por el contrario, en vísperas y durante los períodos de crisis y depresión, los comerciantes son los primeros afectados por las malas ventas. Al poseer menos reservas que los grandes industriales y obtener menos fácilmente crédito de los bancos, se verán obligados a deshacerse de sus existencias a cualquier precio, es decir, a vender con pérdidas. La tasa de ganancia comercial desciende entonces por debajo de la tasa de ganancia industrial. En definitiva, son estas oscilaciones de la coyuntura las que

operan la perecuación de la tasa de ganancia comercial y de la tasa de ganancia industrial.

Estas contracciones y expansiones coyunturales del comercio se precisan en las siguientes cifras: en 1929, año de prosperidad, el volumen de negocios de los almacenes de menudeo en los Estados Unidos representaba el 61.3% de todos los gastos de consumidores. En 1933, año de crisis, sólo representó el 49%. En 1939 volvió a alzarse al 62.9% para alcanzar en 1945, año de auge, el 72.9%.[27]

Capital comercial y fuerza de trabajo empleada en la distribución

A primera vista, se diría que el capital comercial atraviesa las mismas metamorfosis que el capital industrial. El gran comerciante funda su empresa invirtiendo primero un determinado capital-dinero en *capital fijo* (edificios para tiendas, depósitos, almacenes, etc.) y en *capital circulante* (existencias de mercancías y gastos de mano de obra). Se podría incluso hablar de la "composición orgánica" de su capital, puesto que, como para el industrial, su capital fijo y su capital circulante conocen períodos de rotación muy diferentes.

Pero ahí se detiene la aparente semejanza. En realidad, el "capital variable" del comerciante —el capital necesario para la compra de la fuerza de trabajo empleada en la distribución— no es variable, puesto que no produce ningún valor nuevo, ninguna plusvalía. La fuerza de trabajo comprada por el capitalista comerciante le permite únicamente participar en el reparto general de la plusvalía, producida por los obreros productores.

Los conceptos de trabajo productivo y de trabajo no productivo considerados desde el punto de vista de la *producción de valor nuevo* no deben confundirse con los conceptos de trabajo productivo y de trabajo no productivo desde el punto de vista de los intereses generales de la sociedad. Produciendo balas dum-dum, opio o novelas pornográficas, los obreros crean valores nuevos puesto que esas mercancías, al encontrar compradores en el mercado, poseen un valor de uso que les permite realizar su valor de cambio. Pero desde el punto de vista de los intereses generales de la sociedad humana, esos obreros han suministrado un trabajo absolutamente inútil e incluso perjudicial. Registrando las entradas y salidas de mercancías en una gran tienda, permitiendo a los consumidores elegir entre diferentes especímenes de una misma mercancía, los empleados suministran un trabajo útil y productivo desde el punto de vista de los intereses generales de la sociedad, sin crear por esto ningún nuevo valor.

Sin embargo, la línea de separación entre el trabajo que produce un valor nuevo y el trabajo que no lo produce es difícil de trazar. En general, puede decirse que todo trabajo que crea, modifica o conserva valores de uso, o es *técnicamente indispensable* para su realización, es un trabajo productivo, es decir, aumenta su valor de cambio. En esta categoría habrán de colocarse no solamente el trabajo de producción industrial propiamente

dicho, sino también el trabajo de almacenamiento, mantenimiento y transporte, sin el cual los valores de uso no pueden consumirse.*

Es evidente que no ocurre lo mismo respecto al almacenamiento de las mercancías en los depósitos de comerciantes, que resulta de la especulación, la mala venta, la competencia o errores de cálculo del comerciante. En este caso, la mercancía no solamente no aumenta en valor, sino que pierde, ya que la mayor parte de las veces el tiempo de almacenamiento implica cierto desgaste (real o moral). Igualmente, la envoltura comercial de la mayor parte de las mercancías no añade nada a su valor; representa gastos adicionales de distribución, incluidos en los adelantos de fondos del capital comercial, sobre los que éste espera obtener su ganancia media. Pero no ocurre lo mismo con los recipientes de líquidos (leche, jarabes, conservas de todo tipo), sin los cuales estas mercancías no llegarían al consumidor. En este caso se trata otra vez de gastos indispensables para la realización del valor de uso de una mercancía, que se añaden al valor, al precio de producción de ésta. A menudo, tales gastos se convierten en el elemento principal de este precio.

Desde el punto de vista del comerciante, el conjunto de sus adelantos de fondos, ya se empleen en la compra de mercancías o sirvan para contratar mano de obra o alquilar locales, representan capital sobre el que debe obtenerse la ganancia media. No puede decirse lo mismo desde el punto de vista del capitalista industrial. Este sólo considera como indispensables los adelantos de fondos de los comerciantes que permiten realizar anticipadamente el valor de sus mercancías. Todo lo demás le parece gastos suplementarios e inútiles, un aumento de los gastos de distribución del que se queja, puesto que aumenta la masa de capital que participará en el reparto de la plusvalía creada por "sus" obreros. Bajo la influencia del capital industrial, la economía política distingue el "capital" del comerciante necesario para la compra de mercancías y sus "gastos generales" necesarios para la compra de mano de obra, alquiler de tiendas, etc. Estos "gastos generales" son muy poco flexibles y que gravan "inútilmente" el precio de las mercancías.

Hay que añadir además que "la composición orgánica del capital" es mucho más baja en el comercio que en la industria, y que en muchas ocasiones faltan fondos para las inversiones fijas. En los Estados Unidos las compañías de seguros o inmobiliarias, y los trusts financieros compran a menudo terrenos donde construyen grandes tiendas, para alquilarlas después a los detallistas.[29]

La concentración del capital comercial

Igual que el capital industrial, el capital comercial sufre la tendencia

* Es interesante comprobar que seis siglos antes de Marx, Santo Tomás de Aquino estableció esencialmente la misma distinción entre esas dos formas de trabajo "comercial", una productiva y la otra no productiva.[28]

fundamental de la concentración. En los períodos de crisis y competencia exacerbada, las grandes tiendas que disponen de reservas superiores y de mayor crédito, resisten mejor los embates de mala fortuna que los pequeños tenderos, que trabajan en realidad por un salario modesto. Igualmente, en los períodos de coyuntura propicia, los grandes comerciantes pueden invertir fondos más considerables, comprar mayores cantidades de mercancías y aprovecharse en una mayor medida de la posibilidad de realizar sobreganancias. Las grandes tiendas pueden vender a mejor precio porque compran como mayoristas, y están en condiciones de disminuir considerablemente el margen de ganancia de menudeo que se añade al precio al por mayor de las mercancías de los pequeños tenderos:

"Retribuciones a los intermediarios, comisiones de mayoristas, salarios de viajantes de comercio, gastos de publicidad... son desembolsos que proceden parcialmente de los esfuerzos de vendedores e industriales para encontrar mercados de menudeo para sus mercancías... [Pero] cuando la función del mayorista se integra con la de la venta de menudeo, ya no es necesario "conquistar" la tienda del detallista. He aquí la clave que explica muchas, si no todas, las ventajas que los almacenes de víveres con muchas sucursales tienen en relación al sistema del detallista y mayorista independientes".[30]

Otras ventajas consisten en la posibilidad de utilizar un material más moderno y eficaz; en la posibilidad de aprovecharse inmediatamente de la creación de nuevas necesidades para productos costosos; en la situación más ventajosa de las tiendas, en la especialización del personal, la estandarización de los productos, la racionalización de los servicios, etc.[31] Las grandes tiendas reciben también de las grandes empresas industriales enormes subsidios publicitarios gratuitos. Durante el año 1934, los almacenes americanos con sucursales múltiples *Atlantic & Pacific* recibieron 6,000,000 de dólares en concepto de "gastos de publicidad" y dos millones de dólares de "corretaje de publicidad", a pesar de que sus gastos publicitarios reales sólo se elevaban a 6 millones de dólares...[32]

La concentración de capitales que resulta de la competencia comercial ha tomado múltiples formas:

a) Las grandes tiendas de secciones múltiples, que se desarrollaron primero en París por la extensión de los almacenes llamados "de novedades" (1826: fundación de *La Belle Jardinière*), para extenderse a mediados del siglo XIX en todos los países capitalistas. En 1852: fundación en París del *Bon Marché;* hacia 1860: fundación en Gran Bretaña de *Whiteley* y de *Peter Robinson,* más tarde de *Selfridge's* y de *Harrod's;* hacia la misma época, fundación en Nueva York de *R. J. Macy's* (1858), de *Marshall Fields* en Chicago y de *Wannamaker* en Filadelfia (1861); en 1881: fundación en Alemania de *Karstadt* y, en 1882, de *Tietz,* etc. Las grandes tiendas se benefician sobre todo de un aumento del volumen de negocios proporcional-

mente superior al aumento de los capitales adelantados.[33]

b) Los *grandes almacenes de precio único* son originarios de los Estados Unidos, donde se creó *Woolworth,* en 1879. Hacia 1910, se abrió en Gran Bretaña una filial de *Woolworth;* hacia 1925 estos almacenes de precio único se extendieron por Francia y Alemania y, en el decenio siguiente, por el resto de Europa. Los almacenes de precio único reducen al máximo los gastos generales (menos envolturas, inexistencia de personal especializado para el pago de facturas, inexistencia de entregas a domicilio, etc.), permiten una rotación mucho más rápida de su capital (8.4 veces al año frente a 3 ó 4 veces al año en los grandes almacenes franceses de secciones múltiples en 1938) y conocen así una tasa de ganancia anual más elevada.[34]

c) Los *almacenes con sucursales múltiples* representan la forma más característica de concentración del capital comercial. Permiten extender de manera considerable el radio de acción, sin aumentar la masa de capital inmovilizado en instalaciones fijas. El aumento de la tasa de ganancia resulta ahí sobre todo de las compras a precio más barato, porque se hacen a mayor escala, y de economías en gastos administrativos.[35]* Los almacenes con sucursales múltiples, que tomaron un gran impulso a partir de finales del siglo XIX, han conseguido acaparar una parte considerable del comercio total.

En *Francia,* en el sector de la alimentación, existían 22 de estos almacenes con un total de 1,792 sucursales. En 1936, hay ya 120, con más de 22,000 sucursales, es decir, el 16% de todas las tiendas de alimentación francesas.

En la *Gran Bretaña,* a partir del último cuarto del siglo XIX, el número de empresas con sucursales múltiples, y el número de esas sucursales, aumentan constantemente:

	Número de empresas con más de diez sucursales	*Número de sucursales*
1875	29	978
1880	48	1,564
1885	88	2,787
1890	135	4,671
1895	201	7,807
1900	257	11,654

* Galbraith, Holton y otros autores indican que en Puerto Rico el volumen de negocios por empleado aumenta de 254 dólares al mes a 466, 724, 1,061, 1,485 y 1,901 dólares, pasando de los comercios de volumen de negocios mensual inferior a 500 dólares al mes a los de un volumen de negocios de 500 a 1,000, de 1,000 a 2,000, de 2,000 a 4,000, de 4,000 a 10,000 y de 10,000 a 40,000 dólares mensuales.[36]

1905	322	15,242
1910	395	19,852
1915	433	22,755
1920	471	24,713
1925	552	29,628
1930	633	35,894
1935	668	40,087
1939	680	44,487
1950	638	44,800 [37]

Desde entonces, estas empresas sufren también el proceso de concentración; su número disminuye, en tanto que el de las sucursales aumenta.*

En total, la parte de los almacenes con sucursales múltiples en el comercio de menudeo británico pasa de 3 a 4.5% en 1900, a 7-10% en 1920, 14-17% en 1935 y 18-20.5% en 1950. Pero para ciertos productos esta proporción es mucho más grande, especialmente para la ropa de vestir y los zapatos; en este ramo ha pasado del 3.5-5.5% en 1900 al 11.5-14% en 1925 y 27-30.5% en 1950.[39]

En los *Estados Unidos,* las *"chain stores",* cuyo más poderoso representante es el trust *Atlantic et Pacific Tea Cy,* fundado en 1859, realizaron en 1929 el 20.8% de todo el volumen de negocios del comercio al detalle; en 1939 este porcentaje se elevó al 22.7% y al 30.7% en 1954.[40] El número de sucursales ha aumentado de 8,000 en 1914 a 105,000 en 1950.

En el sector comercial volvemos a encontrar los índices *clásicos* de concentración de capital. El número de asalariados empleados en las grandes tiendas aumenta en relación al número de empleados de las tiendas pequeñas. En *Francia,* el número de asalariados empleados en los establecimientos comerciales que cuentan con un personal de más de 10 empleados pasa de 268,187 en 1906 a 765,293 en 1931, mientras que en los establecimientos que cuentan con un personal que no sobrepasa las 10 personas el número de asalariados sólo aumenta de 517,650 a 631,796. En 1906 las tiendas pequeñas y medianas contaban con el 66% de todos los asalariados comerciales, mientras que en 1931 esta cifra sólo alcanza al 45%.[41] En 1958, un 23% de los empleados de comercio trabajaban en las empresas con más de 100 asalariados (¡es decir, en una proporción del 0.33% de la cantidad total de tiendas!).

En *Alemania,* en 1882 las empresas comerciales que empleaban más de 50 asalariados agrupaban el 2.5% del total de los asalariados comerciales; en 1895 esta cifra alcanza el 3.2%, en 1907 el 8.9% y en 1925 el 14.5%.

El volumen de negocios de un pequeño número de grandes tiendas es

* En 1880, sólo había una empresa que contara con más de 200 sucursales; en 1900 había ya 11; en 1920, 21 y en 1950, 40. La primera empresa con más de 500 sucursales apareció antes de 1890. En 1910, existían dos empresas con más de 1,000 sucursales, y en 1950, 5 empresas con más de 1,000 sucursales (en total, 9,695 sucursales).[38]

igual al de un gran número de pequeñas tiendas. En 1950, el censo de la distribución en *Inglaterra* señaló que, en el sector de la alimentación, las 255 empresas más grandes realizaban un volumen de negocios total de 40 millones de libras esterlinas anuales, igual a la de 27,000 pequeñas tiendas. Un 75% de las empresas sólo realizaba el 35% del volumen de negocios total.[42]

En *Alemania occidental,* para el conjunto del comercio de menudeo, un 76.7% de pequeñas tiendas (con un volumen de negocios anual inferior a 100,000 D.M.) sólo realizaron en 1956 el 22% del volumen de negocios total de este comercio. Las 4,447 empresas grandes o medianas, o sea el 0.85% del número total de detallistas, reunían el 35% del volumen total de negocios.[43] Desde 1950 se acelera la *tendencia* hacia la concentración. Se calcula que, en Hannover, la parte de los grandes almacenes en el comercio de alimentación pasa del 16.2% en 1951 al 19.4% en 1952, 23.6% en 1953, 27.1% en 1954 y 28.6% en 1955.[44]

En 1954, el 65% de las tiendas al detalle en *Estados Unidos* sólo realizó el 17.5% del volumen total de negocios. El 1% de los detallistas (con un volumen de negocios anual superior a un millón de dólares) realiza el 26%. Entre las tiendas de alimentación, un 6% del total, los "supermercados", realizaron en 1955 el 60% del volumen total de negocios; el 80% de las pequeñas tiendas no realizó más que el 13.9%.[45]

Finalmente, en la *Gran Bretaña,* la parte de los pequeños detallistas en el conjunto del comercio al detalle disminuye constantemente. Desciende del 86.5-90% en 1900 al 81.5-85.5% en 1910, 77-82.5% en 1920, 76-80% en 1925, 71-76% en 1930, 63.5-67.5% en 1939 y 61.5-67.5% en 1950.[46]

Sin embargo, aunque la concentración comercial haya realizado enormes progresos, sobre todo durante el siglo XX, los obstáculos a esta concentración, y especialmente a una influencia total de los grandes almacenes, son mucho más grandes que en la esfera de la producción. Hemos observado ya que lo limitado de los fondos necesarios para comenzar una pequeña empresa comercial permite la aparición periódica de nuevos establecimientos, abiertos por antiguos campesinos, artesanos o incluso obreros especializados, sobre todo en los momentos de coyuntura propicia. A veces este pequeño comercio puede mantenerse con una ganancia mínima que ni siquiera cubre el salario de un obrero; la mujer o los parientes pensionados de un trabajador buscan ahí un modesto ingreso suplementario.

Ante esta ganancia mínima, la competencia del gran almacén pierde su eficacia, sin que el maquinismo pueda extenderse como en la industria para sustituir la fuerza de trabajo humano.

"Las condiciones altamente competitivas que dominan... el comercio de mayoreo y menudeo y la reducida suma de dinero que se necesita para abrir una tienda, conducen a un rápido aflujo de nuevas empresas, que desaparecen con la misma rapidez, pero que mientras tanto han trabajado con pérdidas, han realizado un negocio no rentable y han reducido así el nivel medio de productividad de la industria [del comercio] en su conjunto.

Algunas personas ocupadas en estas pequeñas empresas pueden considerarse como desempleados encubiertos, si se tiene en cuenta la superior tasa de mortalidad de los establecimientos de menudeo y los ingresos de una gran parte de los detallistas".[47]

La relativa facilidad de acceso a esta rama "capitalista" está evidentemente ligada a una espantosa tasa de mortalidad de las empresas. En los E.U.A., entre 1944 y 1945 desaparecieron o cambiaron de propietario el 21.7% de todos los establecimientos al detalle, el 28.9% de todos los cines y otros lugares de diversión, el 37.2% de todos los cafés, bares y restaurantes y el 39.2% de todas las gasolineras, lo que da una cifra aproximada de 320,000 empresas.[48]

La concentración de capital viene acompañada, tanto en el comercio como en la industria, de un aumento de las cargas fijas y, por eso mismo, de una caída tendencial de la tasa de ganancia. Pero mientras en la industria esta caída tendencial es parcialmente compensada por la aparición de la *ganancia de monopolio*,* realizar esta ganancia en la esfera de la distribución, donde los monopolios son raros o inexistentes, es mucho más difícil. De ahí que, en tiempos "normales", las ganancias netas sean mucho más bajas en el comercio que en la industria monopolizada. La *Harvard Business School* ha calculado que, en 1955, estas ganancias alcanzaban el 2.6% en las grandes tiendas, el 5.1% en las farmacias, el 4.6% en los establecimientos de novedades, el 2.25% en la quincallería, etc.[49] De donde resulta que el aumento de las empresas comerciales choca con un límite de rentabilidad, más allá del cual la concentración de capital conduce a una reducción de los márgenes de ganancia. El aumento de cargas fijas y de gastos adicionales ha obligado ya a las grandes tiendas a aumentar su parte en el precio de venta del 25-30% hacia fines del siglo XIX al 35-40% hacia 1939.[50] En los E.U.A., esta parte aumentó del 27.1% en 1944 al 31.2% en 1948 y al 35.2% en 1954.[51] Debido a esto, los grandes almacenes se convierten en un factor de relativo aumento de precios de las mercancías y no de depreciación, y su capacidad de competencia frente a los pequeños establecimientos es afectada por ello.**

Por otra parte, la agudización de la concentración industrial y la aparición de los trusts monopolistas en la esfera de la producción conduce a una mayor ingerencia de éstos en la esfera de distribución. Esta ingerencia se efectúa no tanto mediante la creación de grandes tiendas como mediante la fundación de multitud de pequeñas empresas dependientes (cafés subvencionados por trusts del vino, de la cerveza y de los aperitivos; gasolineras subvencionadas por trusts del petróleo; establecimientos automovilísticos, garajes y talleres de reparación dependientes de los trusts del

* Ver capítulo XII.

** Esta evolución ha provocado una reacción: la aparición de los "supermercados" que se esfuerzan en reducir sus márgenes comprimiendo rigurosamente el empleo. Sin embargo, estos márgenes continúan siendo de aproximadamente el 18-20%, y tienden a aumentar.[52]

automóvil, etc.). Los "jefes de empresa" son ahí en realidad gerentes pagados por los trusts. Pero sus márgenes de ganancia son lo suficientemente reducidos como para obstaculizar la concentración de capitales. El ejemplo más impresionante en este sentido lo ofrece la industria automovilística de los E.U.A., donde tres trusts concentran más del 85% de la producción, en tanto que el comercio de automóviles se dispersa en 40,000 empresas cuyos beneficios proceden en un 97% de la venta de piezas de recambio, antes de la segunda Guerra Mundial, cada año se cerraba, por término medio, un 25% de estas empresas.[53] Alderer y Mitchell añaden juiciosamente: "La distribución de automóviles se organiza de tal forma que el peso de la competencia caiga generalmente sobre los comerciantes más bien que sobre los fabricantes." [54]

Los lazos de dependencia que someten cada vez más los detallistas a los grandes trusts se expresan también por la extensión de las prácticas de precios impuestos. En Gran Bretaña, se calculaba que en 1938 el 31% de las ventas de menudeo se hacía a un precio impuesto. En 1955, ese porcentaje se calculó en un 50%...[55]

En Alemania occidental, ciertos trusts imponen márgenes comerciales muy reducidos (del 15 e incluso del 10%).[56]

El capital invertido en la esfera de los transportes

Mejorar los medios de transporte es permitir una reducción considerable del período de circulación de los mercancías, y disminuir al mismo tiempo su valor, incorporando los gastos indispensables de transporte en el valor de cambio. A principios de la Edad Media, traer productos de lujo del Oriente era un problema complicado y una empresa peligrosa. Los gastos de transporte eran enormes. Sólo era rentable el comercio de productos de peso específico muy bajo y de valor muy alto.[57] En los siglos XVI y XVII los viajes marítimos y terrestres seguían siendo largos y arriesgados, lo que constituía uno de los mayores obstáculos al desarrollo del comercio de productos pesados y baratos.

La construcción de ferrocarriles y barcos de vapor trastornó completamente esta situación. Desde ese momento, cada región del mundo esta más estrechamente ligada a los grandes centros manufactureros de lo que en otros tiempos estaban entre ellas las ciudades de un mismo país. El establecimiento de una verdadera división mundial del trabajo y de un verdadero mercado mundial hubiera sido imposible sin el prodigioso desarrollo experimentado en el siglo XIX por los medios de transporte y comunicación.

En los tiempos del comercio ambulante, ganancia comercial y "gastos de transporte" se confundían, cuando, en realidad, éstos sólo eran una pequeña parte de aquél, que incluía la subsistencia del propio mercader, la de sus empleados y la de las bestias de carga. Barcos, carros y sacos eran baratos, y su valor se amortizaba en una sola expedición. Pero desde que

los medios de transporte alcanzaron la enorme extensión de la época contemporánea la situación cambió radicalmente. Los ferrocarriles, los barcos transatlánticos, los aviones de transporte, exigen considerables gastos. La amortización de estos gastos se efectúa en un período bastante largo. Los gastos de transporte se convierten así en cargas fijas que se incorporan al precio de las mercancías, independientemente de la etapa dada del ciclo industrial. Esto obliga al capital comercial a buscar para los productos no perecederos las vías de transporte más baratas, incluso a costa de prolongar considerablemente el tiempo de porteo de estas mercancías. En 1933 el precio de transporte de los cereales varía de 5.50 F por tonelada kilómetro para el transporte por mar a 126 F para el transporte por tierra. Para el carbón, este precio fue respectivamente de 3.5 F y de 107 F, y para el petróleo de 4 F y de 210 F.[58] La competencia comercial empuja así al capital no a reducir, sino a prolongar el período de circulación de las mercancías pesadas.

Por otra parte, las enormes inversiones de capitales en el sector de transportes han otorgado a este sector una doble función particular en la historia de la industria capitalista. En primer lugar, la construcción de medios de transporte tuvo un papel clave para determinar la coyuntura de la industria pesada; ferrocarriles primero, automóviles y aviones poco después, fueron los mejores clientes. En segundo lugar, la concentración de capitales se llevó a efecto mucho más radical y rápidamente en los sectores de transportes que en los otros sectores industriales. La lucha contra los elevados precios de transporte, llevada por otras ramas del capital, acabó generalmente concluyendo mediante la absorción del sector de transportes por trusts monopolistas industriales o bancarios, o por la nacionalización de ese sector. En definitiva, sólo el Estado se ha mostrado capaz de reunir suficientes capitales como para reducir los gastos de transporte en el interés general de la clase capitalista. Sólo recientemente, con la aparición del transporte por carretera a gran escala, ha podido hacer su reaparición en el sector de los transportes, el capital privado medio e incluso el pequeño.

El comercio internacional

El gran comercio precapitalista era exclusivamente exterior. Extraía sus recursos del desarrollo económico desigual entre diferentes regiones del mundo. Con el impulso del modo de producción capitalista, el comercio internacional alcanza una amplitud que jamás había conocido. Pero la naturaleza de este comercio se modifica a medida que se generaliza. En otro tiempo era esencialmente comercio de lujo, ahora se convirte ante todo en comercio de bienes de consumo corriente, de materias primas y de medios de producción. La creación de un mercado *mundial* unificado excluye desde el principio el fraude y la superchería como fuentes esenciales de ganancias comerciales. La mayoría de las mercancías se venden por el mundo a sus precios de producción efectivos. Las ganancias comer-

ciales se encuentran desde ahora deducidas de la masa general de plusvalía producida por los obreros.

Sin embargo, esto no significa que la desigualdad del desarrollo económico, que se mantiene, agudiza y se exacerba con el desarrollo mundial del modo de producción capitalista, haya dejado de representar una fuente de ganancias adicionales, de transferencias de riquezas de un país a otro. El modo de producción capitalista, la exportación de mercancías industriales producidas por los primeros grandes países industriales, unifica, en efecto, el *mercado mundial.* Pero está lejos de unificar la *producción* mundial, sus condiciones técnicas y sociales, su grado de productividad media del trabajo.

Por el contrario, la unificación del mercado mundial realizada por el capitalismo es una unificación de elementos antagonistas, contradictorios. La distancia entre la productividad media del trabajo de un campesino hindú y la del obrero americano o británico, rebasa con mucho la distancia entre la productividad del trabajo en la mayor empresa romana de esclavos y la del más pobre campesino en los límites del imperio. Esta desigualdad de desarrollo se convierte, en el modo de producción capitalista, en una fuente particular de sobreganancia.

El valor de una mercancía reside en la cantidad de trabajo socialmente necesario para producirla. Esta cantidad de trabajo socialmente necesario depende a su vez de un nivel medio de productividad del trabajo. Desde el momento en que existen grandes diferencias entre los niveles medios de productividad de diferentes países, el valor (el precio de producción) de una mercancía puede diferir mucho entre esos países.

Ahora bien, la formación de un mercado mundial implica la formación de precios mundiales. Como la industria moderna textil no cubrió desde el principio —y de hecho, sigue sin cubrir hoy— *todas* las necesidades de ropa de todos los habitantes del globo, una parte del trabajo humano invertido en fabricar vestidos con telares a mano o con otros medios arcaicos representa todavía trabajo socialmente necesario en el mercado mundial. El valor de las telas de algodón en los países atrasados se establecerá, pues, por encima de su valor en los países de origen.

Pero solamente *una parte,* y una parte que constantemente disminuye, del trabajo humano total consumido para fabricar vestidos con medios arcaicos no es socialmente malgastada, es decir, encuentra de hecho compradores para sus productos. De ahí que el valor de las telas de algodón en los países atrasados se establezca muy por debajo de su precio de producción local (antes de la introducción de los métodos de producción más modernos).

Dando salida a sus mercancías hacia los países atrasados, y abasteciéndose en ellos de materias primas, alimentos, etc., los países industrialmente adelantados venden, pues, las mercancías por encima de su valor y las compran por debajo de su valor. Por consiguiente, bajo la apariencia de

un cambio igual "al precio del mercado mundial", el comercio entre un país económicamente avanzado —que goce de un adelanto o de un monopolio de productividad— y un país económicamente subdesarrollado, representa un cambio de menos trabajo contra más trabajo o, lo que viene a ser lo mismo, una transferencia de valor del país atrasado al país adelantado.*

"Se ha afirmado muchas veces que los pueblos de Europa se han enriquecido empobreciendo a las demás partes del mundo, y hay algo de verdad en esta acusación".[60]

El comercio internacional no es solamente una fuente de sobreganancia para los países capitalistas adelantados. Constituye también la válvula de escape indispensable para el desarrollo de la industria capitalista. La extensión de la producción industrial se efectúa a un ritmo mucho más rápido que la extensión del mercado en sus países de origen; de hecho, la contradicción entre la tendencia al desarrollo ilimitado de la producción y la tendencia a una limitación constante del consumo popular es una de las manifestaciones esenciales de la contradicción fundamental del modo de producción capitalista. El prodigioso desarrollo de la industria capitalista, sobre todo de la industria inglesa, en la primera mitad del siglo XIX, sólo fue posible porque más allá del mercado nacional existía un mercado internacional, que parecía no tener límites por conquistar. Las exportaciones de telas de algodón británicas se desarrollan paralelamente al modo de producción capitalista, pasando de 300,000 libras esterlinas en 1781 a 30 millones de libras en 1825.[61] El comercio de las Indias pasa de 250 millones de francos en 1820 a más de 3,000 millones en 1880. Y entre 1830 y 1850 el comercio mundial pasa de diez mil a treinta mil millones de francos.[62]

Los gastos de distribución

El conjunto de gastos de distribución —comercio, publicidad, telecomunicaciones, etc.— se efectúa por el capital comercial que participa en el reparto general de la plusvalía. Mientras ese capital asegure ante todo el *aumento* de la masa y de la tasa anual de ganancia, por la reducción del período de circulación de mercancías y de rotación del capital circulante, contribuye en su conjunto al descenso general de precios, característico de la época capitalista. En efecto, la masa anual de plusvalía así incrementada se transforma en instalaciones industriales cada vez más modernas.

Pero este papel se modifica profundamente durante la misma evolución del régimen capitalista. A medida que las fuerzas productivas se extienden

* Esto explica especialmente las enormes ganancias que el capital británico realiza en los primeros momentos del capitalismo moderno gracias al famoso "comercio triangular": venta de telas de algodón en Africa occidental, donde se compran esclavos vendidos después por los mismos navieros en las Antillas, de donde se llevan azúcar y ron para venderles en la propia Inglaterra.[59]

en forma prodigiosa, chocando a intervalos cada vez más próximos con los límites del mercado capitalista, el papel esencial de la distribución no va siendo ya tanto el incrementar la masa de plusvalía como el de *asegurar su realización.*

Esta realización se va haciendo cada vez más complicada para la suma total de las mercancías capitalistas. Exige cada vez más tiempo. La domina la más encarnizada competencia. Surtidos de mercancías comienzan a acumularse permanentemente en todos los niveles, desde el fabricante hasta el pequeño detallista. No se acumulan durante semanas, sino durante meses y, para ciertos productos, durante años.*

A los *gastos de distribución* técnicamente necesarios vienen a añadirse entonces los *gastos de venta* determinados por la naturaleza del régimen, que aumentan constantemente, gravando cada vez más el precio de las mercancías para el último consumidor.**

Este aumento de los gastos de distribución se expresa primero por el incremento considerable del número de personas empleadas en esta esfera. En los Estados Unidos, el comercio emplea el siguiente porcentaje de las personas con una ocupación retribuida: 1880: 10.7%; 1900: 16.4%; 1910: 18.9%; 1920: 21.2%; 1930: 23.9%; 1939: 24.4%; 1950: 24.7%; 1960: 27.6%.[64]

Harold Barger calcula que, en 1870, el 6.1% de la población activa de los E.U.A. estaba empleada en la distribución, en 1920 el 9.9% y el 16.4% en 1950.[65]

En Alemania, el número de personas que se ocupaban en el comercio era el siguiente: en 1861, un alemán de cada 83; en 1875: 1 de cada 65; en 1882: 1 de cada 54; en 1895: 1 de cada 39; en 1907: 1 de cada 30; en 1925: 1 de cada 19; en 1939: 1 de cada 17.5.[66]

Este aumento se expresa después por el incremento propiamente dicho de los márgenes comerciales en el precio final de venta. El aumento de los gastos generales y de las cargas fijas del comercio no viene acompañado de un movimiento de racionalización análogo al que acompaña, en la industria, el aumento del capital fijo con relación al capital circulante. Suele calcularse que, en los grandes países capitalistas, los gastos de distribución representan del 35 al 40% de los precios medios de las mercancías vendidas al detalle.*** Al mismo tiempo, una parte cada vez más importante del

* Notemos, sin embargo, que estos surtidos cumplen, *en parte,* la necesaria función de fondo de reserva de la sociedad, gracias al cual puede hacerse frente a un brusco incremento de la demanda, o a las consecuencias de catástrofes sociales o naturales.

** E. H. Chamberlin y Steindl han establecido esta diferencia entre los gastos de distribución propiamente dichos y los gastos de venta sociales.[63]

*** Para el año de 1939 el *Journal of Marketing* ha calculado en más de un 50% del valor añadido total de la producción nacional el "valor añadido" por la distribución y los transportes. Un reciente estudio, efectuado en Alemania occidental, fija en un 44% (incluyendo la carga de transmisión) o en un 37% (sin esta carga) la intervención de los gastos de distribución en el precio de todos los productos no

capital total disponible se encuentra inmovilizada en las diferentes esferas de la distribución, en forma de existencias acumuladas en manos de la propia industria.

El lugar cada día más limitado que en ciertas importantes ramas de la industria ocupan los *productores* propiamente dichos, constituye una prueba palpable del carácter cada vez más *parasitario* que comienza a revestir el modo de producción capitalista a medida que se aproxima a su *máxima* extensión.

Así por ejemplo, el primero de julio de 1948, en la industria petrolera de los E.U.A. había dos millones de asalariados; de estos dos millones solamente 400,000 (¡el 20%!) estaban empleados en la exploración, la producción, el refinado y otras actividades productoras; 125,000 se empleaban en la administración y la investigación científica; 225,000 en los transportes; 120,000 en el aprovisionamiento y el servicio, es decir, un 24% en las esferas intermedias entre producción y comercio. En la distribución y la venta en todas sus formas estaban empleadas más de 1.1 millones de personas, es decir, el 55% del total de los asalariados de esta rama industrial.[68] Y lo mismo ocurre en la industria automovilística, donde el mismo año se contaba un total de 978,000 asalariados en la esfera de la producción, y más de 1 millón y medio en la venta y distribución de coches.[69]

El desviar los capitales de su finalidad primordial y destinarlos no a producir, sino a realizar la plusvalía, se convierte en una verdadera obsesión cuando el capitalismo ha alcanzado su edad madura y entra en su fase de decadencia. "El ciudadano americano vive en estado de sitio, desde el alba hasta el momento en que se acuesta", escribe la revista *Fortune*:

"Prácticamente todo lo que ve, oye, toca, prueba o siente representa un esfuerzo para venderle algo... A fin de penetrar en el interior de su caparazón protector, la publicidad debe constantemente asombrarlo, hostigarlo, importunarlo o irritarlo, o romper su resistencia por el método de la tortura china de las gotas de agua, es decir, de la repetición incesante".[70]

Una misión de la Oficina belga para el Aumento de la Productividad, compuesta exclusivamente de funcionarios de empresas capitalistas, en un viaje realizado a los Estados Unidos en 1953, ha resumido admirablemente el absurdo callejón sin salida del capitalismo contemporáneo:

"La producción es cada vez más fácil y quizá inquietante por esa misma facilidad; tiene tendencia a rebasar el consumo efectivo. El desempleo tecnológico sólo puede evitarse mediante una continua extensión del consumo; y la distribución es la que debe favorecer al máximo esta evolución cada vez más rápida. La distribución es la que hará que la producción sea útil si el consumidor compra. *Why produce if you can not sell?* El último metro del recorrido del producto hacia el consumidor es lo

comestibles. En los Estados Unidos, para los plátanos, los gastos de distribución y de transporte se han calculado en un 75% del precio de venta, y en un 55% sólo para los gastos de distribución.[67]

que decide el éxito o el fracaso de todo el ciclo producción-consumo (*the last three feet*).

"La superproducción, he ahí el gran peligro que actualmente amenaza a la economía en varios sectores. Tanto en lo que se refiere a los productos agrícolas como a los industriales, el potencial de producción es muy superior a las necesidades...

"...las ruedas de la producción giran ahora a tal ritmo que la menor vacilación del consumidor en comprar puede hacer temblar todo el edificio económico."[11]

Especialistas de nuevas técnicas, desde los investigadores de mercado a los técnicos en relaciones públicas, pasando por los expertos de la publicidad, de la mercadotecnia y la investigación de motivaciones se esfuerzan, pues, por evitar o prevenir esas "vacilaciones". En 1955 se utilizaron para gastos de publicidad más de 9,000 millones de dólares.* Este acondicionamiento del consumidor —que hace ridícula la apología del capitalismo como sistema que garantiza la libertad del consumidor— conduce a una forma extrema de la enajenación humana: el empleo de una enorme cantidad de medios de persuasión que movilicen a las fuerzas inconscientes, instintivas de los hombres para llevarlos a comprar, a "elegir" y "actuar" independientemente de su voluntad y de su conciencia. En *The Hidden Persuaders,* Vance Packard ha dado una impresionante imagen de este acondicionamiento de las masas. Cita a un especialista que en la revista *The Public Relations Journal* afirma francamente: "Una de las consideraciones fundamentales que implica [esta técnica] es el derecho de *manipular la personalidad humana*".[12]

Volvemos a encontrar así las contradicciones del capitalismo llevadas hasta el absurdo. En vez de distribuir libremente las riquezas creadas por el impulso de la productividad del trabajo; en vez de construir, mediante esta distribución, las bases de un desarrollo libre de la persona humana, el capitalismo, al querer mantener la ganancia y la economía de mercado en condiciones de semiabundancia, se ve obligado a violentar y mutilar cada vez más al hombre, en la misma medida que aumentan día a día las posibilidades de su libre desarrollo. La organización artificial de la penuria en la abundancia; el desencadenamiento artificial de las pasiones, cuando podría triunfar la edad de la razón, la creación ficticia de un sentimiento de insatisfacción, cuando se podrían satisfacer todas las necesidades; el avasallamiento cada vez más pronunciado del hombre a las cosas (cuya calidad es, además, mediocre y de dudoso valor), cuando el hombre podría convertirse en el amo absoluto de la materia: he aquí adónde conduce el modo de producción capitalista en su forma más benigna, próspera e ideal...

* Por lo general, es el propio consumidor quien paga la nota, porque los gastos de publicidad se incluyen en el cálculo del precio de costo de muchos productos.

Recogiendo una observación de Sir William Petty, hecha antes de la revolución industrial, el economista Colin Clark ha desarrollado una teoría según la cual el "sector terciario" (comercio, transportes, servicios públicos, administraciones públicas, seguros, bancos, profesiones liberales, etc.) es más "productivo" que el sector "secundario", es decir, la producción industrial. Según esta teoría, cuanto más grande sea la proporción de población activa ocupada en ese sector "terciario" más elevada será la renta nacional.[73] Lejos de servir simplemente para la realización de la plusvalía y de expresar las crecientes dificultades de esta realización, el desarrollo del sector "terciario" indica, según esta teoría, un importante progreso de la humanidad.

En primer lugar es preciso señalar que la definición de este sector recogida, ampliada y modificada por el economista francés Jean Fourastié en *Le Grand Espoir du xx Siècle*, que habla del sector de los "servicios" —es extremadamente confusa. Colin Clark mezcla ahí actividades productivas (transportes, servicios públicos como el de agua-gas-electricidad) e improductivas; útiles (enseñanza, higiene, administración y contabilidad públicas) y de una utilidad mucho más mitigada o dudosa (publicidad, ejército, policía). La militarización de la Alemania nazi, que hizo crecer el sector "terciario" a expensas del sector "secundario", no fue ciertamente un signo de progreso económico.

Colin Clark utiliza el concepto de "productividad" en el sentido más vulgar, es decir, "que produce ingresos". Pero el hecho de que *en un contexto social y político determinado* un especialista en investigación de motivaciones, un almirante de la flota o una primera bailarina ganen más dinero que un ingeniero, un minero o un obrero de horno Martin no lleva consigo la conclusión abusiva de que una nación se haría más rica si éstos fueran reemplazados por aquéllos...

Por último, la teoría de Colin Clark se contradice por sus propias estadísticas. Estas indican que antes de la segunda Guerra Mundial el 34% de la población activa del Japón estaba ocupada en el sector terciario, frente al 30.4% en Suecia y el 33.2% en Suiza. Y, sin embargo, nadie pondría en duda que Suecia y Suiza eran (y son) más prósperas que el Japón. En China el 20% de la población activa trabajaba en el sector terciario, mientras que en Bulgaria y Yugoeslavia este porcentaje era del 16.8 y del 15%, respectivamente; no obstante, a pesar de su carácter atrasado, estos dos países eran mucho menos pobres que China. Egipto e Italia tenían el mismo porcentaje de población empleada en el sector terciario, en tanto que un abismo de pobreza separa el primer país del segundo, etc.[74]

De hecho, el error de Colin Clark consiste precisamente en la confusión que preside la definición del sector "terciario". Se debería distinguir en él por lo menos cinco fenómenos diferentes que son, además, *contradictorios* en cuanto a sus relaciones con el progreso económico y el nivel medio

de productividad de una nación:

1. La *supervivencia* de una masa de pequeños "detallistas" e "intermediarios", que no es otra cosa que la expresión de un subempleo, de un desempleo disfrazado, cuya absorción en la industria manufacturera constituiría un enorme progreso económico. Este fenómeno explica el desmesurado aumento del sector "terciario" en países subdesarrollados como la antigua China y Egipto.
2. La especialización de ciertas naciones en actividades de transporte (especialmente de transportes marítimos) que son en realidad actividades productivas que deberían clasificarse en el sector "secundario". Este fenómeno explica la importancia numérica del "terciario" en países como Noruega y, parcialmente, el Japón.
3. El *retraso* de la mecanización y de la racionalización de ciertas actividades de distribución y servicios personales (especialmente el comercio de menudeo, seguros y bancos, reparación de zapatos y vestidos, peluquerías, salones de belleza, etc.), con respecto a la mecanización de la producción industrial,* lo que origina el abultamiento del "terciario" como resultado del aumento de la productividad industrial. Este abultamiento, lejos de expresar el más elevado nivel de productividad de los "servicios", expresa más bien su retraso. Pero se trata, naturalmente, de un retraso *provisional;* la mecanización de los trabajos de oficina, la aparición de los supermercados, el empleo de ropa y vajilla "para una sola vez" y otros fenómenos del mismo género dejan prever una evolución totalmente diferente. Además, es preciso señalar también que Colin Clark *invierte* la relación de causa a efecto. Es exacto que cuanto más rico es un país *capitalista,* mayor es la fracción de plusvalía que puede dedicarse a la compra de servicios, mayor se vuelve también la diversificación de las necesidades de los trabajadores mejor retribuidos y mayor la fracción de sus salarios empleada en la compra de servicios. Pero eso no quiere decir que la *causa* del enriquecimiento social sea el desarrollo de los servicios; por el contrario, el enriquecimiento social es la causa del desarrollo de los servicios.
4. El abultamiento excesivo de los "servicios" ligados a la distribución, a consecuencia de las crecientes dificultades en la realización de la plusvalía en la época de decadencia del capitalismo. Tal abultamiento constituye una tendencia irreversible, pero solamente en el marco del *capitalismo* contemporáneo, y no de la técnica contemporánea.
5. Por último, el desarrollo de las profesiones creadoras no ligadas a la

* Es interesante que Alfred Marshall haya observado el mismo fenómeno, cuando habla de las actividades en que el maquinismo es de poca utilidad,[75] o más aún cuando cita actividades en que los progresos de las invenciones ajenas han contribuido a la economía de esfuerzos para hacer frente a una demanda creciente.[76]

inmediata producción de mercancías: ciencias aplicadas e investigación pura; artes; medicina e higiene; enseñanza; cultura física, así como todas las actividades "no productivas" ligadas a los ocios y a las vacaciones. Este es el único de los cinco fenómenos que parece definitiva e irreversiblemente ligado al progreso económico y al desarrollo de la productividad del trabajo. Significa que una fracción cada vez más amplia de la humanidad está liberada de la obligación de efectuar un trabajo no creador. No se trata del vestigio de un pasado mediocre, sino del anuncio de un porvenir maravilloso. Cuando las máquinas automáticas realicen todo el trabajo productor de bienes de uso corriente, todos los hombres se convertirán en ingenieros, científicos, artistas, atletas, profesores o médicos. En este sentido, pero sólo en éste, el porvenir pertenece efectivamente al "sector terciario"...*

* Ver capítulo XVII.

CAPITULO VII

EL CREDITO

Ayuda mutua y crédito

El comercio nació del desarrollo desigual de la producción en diferentes comunidades; el crédito nació del desarrollo desigual de la producción en diferentes productores de la misma comunidad. Desde que la ganadería o el cultivo se practican sobre la base de la explotación privada, las diferencias de aptitudes entre individuos, las diferencias de fertilidad de las bestias o del suelo, los innumerables incidentes de la vida humana o del ciclo de la naturaleza, conducen a ese desarrollo desigual de la producción entre diferentes productores. De ahí que al lado de granjas que acumulan varios excedentes anuales, aparezcan también granjas que trabajan con un claro déficit (producción inferior a las necesidades de consumo y de siembra).

El desarrollo desigual de la producción en diferentes productores de un mismo pueblo no conduce *automáticamente* al desarrollo del crédito. Este no es una institución natural, sino un producto de relaciones sociales determinadas. La explotación privada de rebaños o de la tierra se desarrolla en el interior de comunidades primitivas en lenta disolución. Durante un largo período de transición se combina con la cooperación del trabajo. Ahora bien, una sociedad basada en la cooperación del trabajo desconoce el crédito; no conoce más que la ayuda mutua. Los miembros más afortunados de la comunidad acuden normalmente en ayuda de los miembros menos afortunados, sin esperar recibir a cambio ventajas materiales. Así ocurre todavía en numerosos pueblos primitivos.

Entre los Dakota, tribu india de América del Norte, el préstamo de alimento y equipo de caza es gratuito.[1] En la *desa* indonesia, el adelanto de semillas o de frutos para plantar, el préstamo de ganados, etc., se realiza sin ningún interés.[2] En las épocas de monzón, cuando los pescadores de Malasia no pueden hacerse a la mar, reciben préstamos gratuitos de arroz y dinero de sus parientes o amigos.[3]

Cuando la sociedad primitiva se disgrega y las relaciones de cambio y la división del trabajo se generalizan, el concepto de equivalencia de valores, basado en la economía del tiempo de trabajo, adquiere prioridad sobre el concepto de ayuda espontánea no medida entre miembros de una misma comunidad. Cuanto más terreno va perdiendo la producción exclusiva de valores de uso frente a la producción de valores de cambio, más se va extendiendo el préstamo compensado frente al adelanto gratuito en concepto de ayuda mutua.

Entre los habitantes de las Nuevas Hébridas se acostumbraba hacer adelantos de *alimentos* a los miembros del mismo clan, sin intención de obtener

ventajas a cambio de ellos. Por el contrario, los adelantos en *moneda de concha* o el préstamo de una canoa para comerciar, debían compensarse con regalos.[4] Alonso de Zurita y Mariano Veytia, dos escritores del siglo XVI que nos han dejado interesantes relaciones sobre la vida de los habitantes del México precolombino, cuentan también que, entre los aztecas, los adelantos solían hacerse sin ganancia. Sin embargo, en ciertas partes de México se había ido desarrollando la costumbre de obtener una compensación por los adelantos en *dinero* (cacao, polvillo de oro, discos de cobre, jade, etc.). En la *periferia* de la vida económica primitiva el crédito se separa, pues, de la ayuda mutua en las zonas de actividad no directamente ligadas a la subsistencia propiamente dicha.

El antiguo uso de la ayuda mutua como medio de asegurar la subsistencia de todos los miembros de la comunidad, se mantuvo en las sociedades agrícolas mucho tiempo después del comienzo de la disolución de la comunidad campesina. En China, el préstamo de trigo sin interés se practicó hasta la dinastía Chu.[5] En las primeras legislaciones védicas, israelitas, persas, aztecas e islámicas, se encuentra también la prohibición de recibir interés sobre de préstamos de trigo o ganado.[6] En Susa, ciudad del antiguo Irán, durante la época llamada de los Altos Comisarios, hacia el año 2000 a. de C., el préstamo sin interés se mantuvo juntamente con el préstamo con interés.[7] En la alta Edad Media, los monasterios practican el préstamo sin interés.[8] E incluso en una sociedad de producción simple de mercancías plenamente desarrollada como la de Babilonia, que conocemos por el código de Hammurabi, al lado de los préstamos de negocios con interés abundan los "préstamos gratuitos" (ayuda mutua) para indigentes, enfermos, campesinos castigados por la mala cosecha, etc.[9]

Y todavía hoy, "en numerosas comunidades aborígenes" (de América Latina) es tradicional la ayuda mutua entre pequeños propietarios y colonos que se conceden pequeños préstamos sin exigir ningún interés".[10] Bauer y Yamey observan igualmente que la ayuda mutua está ampliamente extendida en aquellas comunidades donde, como en la India, continúa en vigor el sistema de la "gran familia".[11]

La separación del crédito y de la ayuda mutua se produce, pues, no tanto en las relaciones con los miembros de la comunidad como en las relaciones con el extranjero. En el Antiguo Testamento y en el Corán esta distinción está claramente expresada. El principio del pago colectivo de impuestos por la aldea, que se mantiene en todas las sociedades que integran la comunidad campesina y la producción simple de mercancías, representa una forma particular de ayuda mutua, que protege a los campesinos más pobres de una ruina completa.[12]

El origen de los bancos

El desarrollo de la producción simple de mercancías provoca el desdoblamiento de la circulación de mercancías por una circulación de dinero, y

el desarrollo de una economía monetaria en los poros de una sociedad basada en la producción exclusiva de valores de uso. Así se explica el poder de la *usura* sobre los productores durante esta etapa del desarrollo social. Pero en una economía monetaria la moneda no es solamente *instrumento* del cambio; se convierte también en su *finalidad*. El comercio de dinero se separa del comercio propiamente dicho, como éste se había separado antes del artesanado.

En los albores de la economía monetaria, los metales preciosos son raros y su circulación es limitada. Representan, ante todo, un fondo de reserva y seguridad para la sociedad; son más bien atesorados que lanzados a la circulación; ahora bien, en estas atormentadas épocas guardar tesoros en casa de uno representa un excesivo riesgo, sobre todo de confiscación, robo o destrucción. Así se establece la costumbre de confiarlos a las instituciones más respetadas de la época, es decir, a los *templos*. Por otra parte ¿acaso no tuvieron los metales preciosos, como todos los objetos considerados como de mucho valor, una función mágico-ritual que hacía que los templos fueran los depositarios lógicos de considerables tesoros? Desde el primer impulso de una economía monetaria, esta concentración de los metales preciosos en los templos transforma a éstos en las *primeras instituciones de crédito ocasional*.

Así ocurrió en Mesopotamia, desde el primer gran templo-banco de Uruk (3400 a 3200 a. de C.) hasta la época de Hammurabi (2000 a. de C.), cuando la cuota de interés medio era fijada por el templo de Samas.[13] En el antiguo Irán los templos son los primeros prestamistas de dinero; [14] y lo mismo ocurre en la época de los Sasánidas.[15] Hasta su destrucción, el Templo será en Israel el principal lugar de depósito de la fortuna mobiliaria.[16] En la Grecia antigua, los templos de Olimpia, Delfos, Delos, Mileto, Efeso, Cos, y todos los templos de Sicilia, funcionan como depósitos de dinero y como bancos; [17] durante la época helenística esta situación no cambia.[18] En Roma, el Panteón es el centro bancario.

En el Imperio de Bizancio, desde el siglo v, los monasterios son los principales propietarios de tesoros; sólo en el siglo viii, con el movimiento iconoclasta, pasan estos tesoros a la circulación monetaria.[19] Un fenómeno semejante se produce en China bajo la dinastía Tang. Los templos-bancos búdicos monopolizan allí cada vez más la existencia de metales acuñables en moneda y las operaciones de crédito, el Estado se lanza sobre ellos, seculariza varios millares de templos y monasterios y finalmente, en el año 843, hace fundir todas las estatuas de metal precioso.*[20]

En el Japón, "durante la Edad Media, período caracterizado por trastornos civiles, los establecimientos religiosos... fueron los únicos lugares seguros... Bajo la protección de los mausoleos y de los templos se realizaban

* Yang-Lien-sheng señala que en China y Japón el préstamo con garantía se origina también en los templos búdicos. El término "préstamo con garantía" en su origen significa, en los monasterios (ch'ang-sheng K'n), "tesoro del monasterio".[21]

negocios. Algunos confiaban sus documentos valiosos y sus tesoros a estos lugares santos, a fin de protegerlos contra la destrucción y el pillaje durante las guerras. Los mausoleos y los templos actúan también como órganos financieros y hacen préstamos, organizan un crédito cooperativo, conocido como *mujin* y *tanomoshi,* y utilizan letras de cambio".[22]

En la época del bajo Imperio, los templos búdicos son los únicos bancos en el este del Asia central, donde todavía prevalece la economía natural.[23] Finalmente, en la alta Edad Media europea, los monasterios parecen ser también los únicos establecimientos de crédito que proporcionan préstamos *à mort-gage.**[24] A principios del siglo XII la orden religiosa de los templarios se convierte en el primer banco internacional de depósito, transferencia y crédito hipotecario.**[25]

Cuando se desarrolla el gran comercio, los metales preciosos comienzan a circular más. Ahora bien, el gran comercio, como ya lo hemos visto, es al principio, sobre todo, comercio internacional. Este comercio presupone, pues, la aparición simultánea de multitud de monedas de cuños y países diversos, que hay que cambiar unas por otras según su verdadero valor. Esto trae consigo inevitablemente la aparición de una nueva técnica cuyo objeto es la moneda misma: la técnica de los cambistas. Ofreciendo a su vez garantías substanciales a los propietarios de metales preciosos que deseen depositarlos en lugares seguros, estos cambistas y mercaderes de metales preciosos se convierten así en los primeros depositarios laicos de tesoros y, por tanto, en los primeros *banqueros profesionales.* La palabra "banco" procede del italiano *banco,* mesa sobre la que los cambistas de dinero practicaban todas sus operaciones. Igualmente, en la Grecia antigua la palabra que designa al banquero, *trapezita,* procede *de trápeza,* mesa de cambio.

En el mundo antiguo, los cambistas fueron los primeros banqueros profesionales.[26] Así ocurrió en la India [27] y en China, donde la diversidad monetaria no es producto del comercio internacional, sino de la diversidad de las monedas regionales.***[28] En el Japón, durante la época Tokugawa, los cambistas se convirtieron en verdaderos banqueros.[29]

En el imperio Islámico de los Abasidas la introducción de un patrón oro al lado del patrón plata convirtió a los cambistas o *jahbadh,* en personajes económicamente indispensables; los jahbadh acabarán cumpliendo todas las

* El "préstamo *à mort-gage*" significa que el prestamista obtiene en prenda un terreno, una casa, un molino, etc., cuyo ingreso le pertenece hasta que sea reembolsado el préstamo. Esta fue la forma principal del crédito hipotecario en la alta Edad Media hasta el siglo XII, momento en que lo prohibió una bula del papa Alejandro III. Fue sustituido entonces por la venta de las rentas (ver capítulo IV). La palabra *mort-gage* dio origen al término inglés *mortgage,* hipoteca. Se oponía al "préstamo *à vif gage*", en el cual el ingreso de la garantía (terreno, etc.) se sustraía progresivamente de la deuda.

** Los templarios acumularon su capital inicial gracias a los rescates arrancados a los prisioneros musulmanes.

*** Ver capítulo III.

funciones de banqueros.[30] Kulischer[31] enumera las caóticas condiciones que determinaron en la Edad Media la aparición de los cambistas y que favorecieron su transformación en banqueros: "En los siglos XIII y XIV, al lado de las monedas de origen real o acuñadas por los grandes vasallos, circularon en Francia piezas árabes, sicilianas, bizantinas y florentinas; en Francia meridional, *libri* milaneses y ducados venecianos; en Champaña, reales españoles, *nobili* borgoñones e ingleses, y coronas holandesas. Por todas partes se aceptaba piezas acuñadas en Lübeck y Colonia, *sterlings* ingleses y *tournois* franceses. Las más extendidas eran los *grossi* y *ducados* venecianos, y los *fiorini* florentinos".

R. de Roover describe así el origen de los bancos medievales:

"Los cambistas genoveses se especializaron primero en el cambio manual, pero extendieron en seguida su campo de acción aceptando depósitos pagaderos sobre pedido, efectuando pagos por transferencia siguiendo las órdenes de sus clientes y concediendo a éstos adelantos en cuenta corriente. Las mesas o las oficinas de los cambistas se convirtieron, pues, gradualmente en bancos de depósito y transferencia. En Génova la evolución es ya completa antes de finales del siglo XII".[32]

El célebre Banco de Amsterdam, fundado en 1609, debe también su constitución al desorden monetario que reinaba durante esta época en la joven República de las Provincias Unidas.[33]

El crédito en la sociedad precapitalista

Las primeras operaciones bancarias, cambio manual, depósito-guarda de tesoros y adelantos de fondos con garantía de una propiedad inmueble (préstamo hipotecario), no constituyen propiamente operaciones de "comercio de dinero". De hecho, en la época del *depositum regolare*, o depósito para salvaguardar y devolver simplemente a pedido del depositante, el depositario, lejos de conceder un interés a su cliente, se hace retribuir sus servicios de protección de los depósitos.[34] Todavía durante el siglo XVII así actuaba el Banco de Amsterdam.*[35]

Estas operaciones tienen que ver esencialmente con clases sociales que se mantienen al margen o en la periferia de la producción y de la circulación de mercancías. Con el desarrollo de una economía monetaria, estas clases se convierten en las víctimas clásicas de la usura, grande o pequeña. En la Edad Media, las grandes sociedades comerciales-bancarias internacionales y los más modestos *Lombardos* —según se trate de reyes y príncipes o de un pequeño señor feudal o simples plebeyos— practican a costa de aquellas clases el *préstamo con garantía hipotecaria.*[36] Se trata, en el fondo, de un *crédito de consumo.*[37]

* La costumbre de cargar una pequeña *tasa de salvaguarda* por el depósito de tesoros reapareció durante la segunda mitad del siglo XIX en el sistema de alquiler de cajas fuertes, inaugurado en 1861 por la *Safe Deposit Cy of N. Y.*

El verdadero "comercio de dinero" sólo aparece con relación a las clases comprometidas en la circulación de mercancías y capitales, es decir, con relación a la joven burguesía, usureros y mercaderes. El desarrollo del comercio internacional mismo crea una intrínseca necesidad de crédito. La separación en el tiempo de la compra y la entrega;* la separación en el espacio entre el comprador y el vendedor; la necesidad de transferir considerables sumas de dinero a grandes distancias, estando sujetas esas monedas a perpetuas fluctuaciones,[39] eran factores que creaban la necesidad de un crédito comercial o *crédito de circulación.* Toda sociedad con un comercio internacional desarrollado crea los instrumentos esenciales de ese crédito: letras de cambio y cartas de crédito: "El negocio de las letras de cambio está enraizado en el comercio internacional".[40]

Estas aparecen en Ur, ciudad de Babilonia, 2000 años a. de C., en China con la dinastía de los Chou (1134-256 a. de C.) y en la India al principio de la época búdica.[41] En la Grecia antigua, se utilizan ampliamente desde el siglo IV a. de C., extendiéndose rápidamente por todo el mundo helenístico.[42] De ahí se transmiten a Bizancio y al Islam, desde donde penetrarán de nuevo en la Europa medieval.[43]

El crédito de circulación concedido por estos primeros efectos de comercio no negociables no amplía la esfera de operación del capital. Sólo cuando aparece el crédito, es decir, el adelanto de fondos para una empresa que debe producir plusvalía de inversión, permite una rotación más rápida y un mayor rendimiento; la esfera de actividad del capital se amplía; el dinero "estéril", el dinero-tesoro, se transforma en capital, participa en la producción de plusvalía.

La forma más antigua de este crédito de empresario es el *préstamo marítimo,* la asociación entre un proveedor de fondos y un capitán-aventurero para la realización de una empresa comercial marítima, que a su vez proviene de la asociación de piratería, lo que se manifiesta especialmente en las estipulaciones referentes al reparto de beneficios.[44] Desde la Grecia antigua y el mundo helenístico, este "préstamo a la gran aventura", se transmite al imperio bizantino y al imperio del Islam, para reaparecer desde el siglo IX en la Italia bizantina, y extenderse desde ahí a toda la Europa medieval bajo la forma de *sociedad en comandita.*[45]

Al principio, tal asociación comercial se practica únicamente por una sola empresa. Pero más tarde, con el paso del comercio ambulante al comercio sedentario, la *conmenda* deja paso a las *compañías de varios socios,* constituidas por cierto número de años. A partir del siglo XIII, todas las grandes compañías italianas (Peruzzi, Bardi, Medici, etc.) son asociaciones de esta clase. Los Bardi, por ejemplo, trabajan en 1331 con un capital

* "En la medida en que los genoveses compran lana pagándola antes de serles suministrada, se cuidan de disminuir el precio que pagan... Están dispuestos a aumentar el precio de uno o dos reales por cada unidad de peso, con la condición de pagarlo en el momento en que reciben la lana y, sobre todo si, al menos para la mitad de la factura, hay un plazo suplementario de tres meses".[38]

compuesto de 58 acciones, pertenecientes a 11 socios.[48]

Finalmente, cuando el comercio internacional se regulariza y pierde su carácter aventurero, al menos en una esfera determinada, atrae una amplia parte de los capitales improductivos. Estos se depositan en las grandes compañías de mercaderes-banqueros en forma de *depositum irregolare,* con el cual los mercaderes están autorizados a trabajar como quieran, que no son reembolsados en breve plazo, y por los que los mercaderes pagan un *interés fijo,* como participación a la ganancia mercantil *realizada por ellos.*[47]

Desde la producción simple de mercancías los banqueros se convierten así en "intermediarios entre los que ofrecen y los que piden capital-dinero".[48] Ahora bien, en esa época no son los individuos privados, sino el Estado (reyes, príncipes, comunas, etc.) quien necesita principalmente dinero. La *deuda pública* se desarrolla, pues, paralelamente al crédito de circulación y al crédito de inversión, tomando prioridad sobre ellos.

El más viejo ejemplo conocido de crédito público es el que nos cuenta el seudo-Aristóteles en el segundo libro de la *Economía*: La colonia jónica de Klazomenae, de Asia Menor, pide prestado a los jefes de los mercenarios dinero para pagar los atrasos del sueldo y cubre este préstamo por un empréstito forzoso entre sus propios ciudadanos ricos, que están obligados a aceptar moneda de hierro a cambio de sus piezas de oro y plata. Los anales de Han-Chou señalan que en el año 154 a. de C. un usurero chino llamado Wu-Yen-chih había prestado 1,000 *catties* de oro (más o menos 244 kilos, es decir, un poco menos de un millón de francos oro) al gobierno para permitirle llevar la guerra contra la "rebelión de los siete reinos". Cobró el 1000% de interés, es decir, 10 millones de francos oro.[49]

El crédito público toma en seguida su forma clásica, recibiendo como garantía los *ingresos futuros del Estado*: el arriendo de toda clase de impuestos. En la mayor parte de las sociedades basadas en la producción simple de mercancías, las operaciones de crédito público son raras y arriesgadas y suele terminar con una bancarrota de los prestamistas.

Pero a partir del siglo XVI, los títulos de *deudas negociables públicas** hacen una revolución en la historia del crédito y permiten ampliar de manera considerable el campo de acción del capital, transformando en capital masas de dinero no capitalizado. Favorecido por las expediciones de los reyes de Francia en Italia y por la dispersión de los Estados de Carlos V, el crédito público se internacionaliza.

"El crédito, después de haber sido un simple medio de saldo, se convierte en un valor en sí, en un objeto de cambio negociable y transmisible." [51]

En la bolsa de Amberes las obligaciones del rey de Castilla, las cartas

* "Francisco I gastó muchísimo. Para tener fondos, se vio obligado a recurrir a una nueva técnica: se volvió hacia la municipalidad de París. Comprometió ingresos que cobraba en la región, por 20,000 libras. La ciudad le dio 200,000 libras que recibió de los burgueses a cambio del abandono de la renta, que era del 8%: fueron las famosas *rentas sobre el Ayuntamiento*".[50]

de crédito del gobierno de los Países Bajos, de los reyes de Inglaterra y Portugal, de las rentas emitidas por las grandes ciudades europeas, se negocian libremente. Con los trastornos monetarios y el desorden de las finanzas públicas en el siglo XVI, todas las antiguas casas bancarias quiebran. De ahí nacen los *bancos públicos modernos* que combinan la garantía de la seguridad de los depósitos que es indispensable para el público burgués con la promesa del Estado de que será el principal, si no el único, beneficiario de esos depósitos. El *Banco de Rialto* de Venecia, fundado en 1587, responde sobre todo al primer fin; el *Banco de Amsterdam,* fundado en 1609, responde también a la necesidad de regular la circulación monetaria. El *Banco de Hamburgo,* fundado en 1619, une a esas funciones la de prestar al Estado. Lo mismo puede decirse del *Banco de Suecia,* fundado en 1656, mientras que el *Banco de Inglaterra,* fundado en 1696, realiza sobre todo la última función.[52]

El prodigioso desarrollo experimentado por el comercio internacional después de la revolución comercial del siglo XVI provoca una nueva extensión del crédito comercial. Desde el siglo XVI, siguiendo el ejemplo de los títulos de la deuda pública, los efectos de comercio se hacían a su vez negociables, según la práctica del endoso y el descuento.[53] Al mismo tiempo, el desarrollo de las compañías coloniales por acciones extiende la esfera de actividad del crédito de inversión. Pero habrá que esperar el desarrollo del modo de producción capitalista para que el crédito pase de la esfera del comercio propiamente dicho a la de la producción.

Oferta y demanda de capital-dinero en la época del capital comercial

He ahí como el crédito, con el desarrollo del capital comercial, deja de ser ya un fenómeno excepcional para convertirse en una institución regular de la vida económica. Desde el siglo XVII el descuento de las letras de cambio se extiende ampliamente por Inglaterra, y desde el siglo XVIII por Francia y los grandes centros del comercio internacional, al principio solamente para el comercio exterior, más tarde también para el comercio interior.[54] La extensión geográfica del comercio, la duración del tráfico con América y el Extremo Oriente, la concentración de las principales casas de comercio en algunos grandes centros internacionales, favorecen esta utilización de las letras de cambio para movilizar los capitales.

Si la letra de cambio antes sólo había sido un instrumento de especulación sobre las variaciones del cambio,[55] se convierte ahora en un instrumento regular para la concesión del crédito de circulación al comercio, así como en un medio para invertir, a corto plazo, capitales-dinero "estériles". Así se desarrolla un *mercado de los capitales-dinero.*

La demanda en este mercado se encuentra ante todo representada por el Estado, que pide préstamos insaciablemente en la época del capital comercial. Clapham observa que, hasta la revolución industrial, el Banco de Inglaterra efectúa la mayor parte de sus operaciones de crédito con el gobierno real.[56] Lo mismo ocurre respecto a la Caja de Descuento fundada

en 1776, sin hablar del infortunado Banco de Low, hundido por sus operaciones de crédito público.[57]

Sin embargo, al lado del Estado, empiezan a aparecer otros deudores. Se trata en primer lugar de las grandes sociedades comerciales por acciones, cuyas necesidades son enormes para la época, y que deben a menudo dirigirse a las instituciones de crédito para cubrir sus obligaciones hasta el regreso de una flota de navíos.

Así, por ejemplo, la Compañía holandesa de las Indias orientales pide préstamos al Banco de Amsterdam, en tanto que, junto con el Estado, la Compañía Inglesa de las Indias Orientales es, durante todo el siglo XVIII, la principal deudora del Banco de Inglaterra.[58]

Vienen después aquellos propietarios de efectos públicos (rentistas, nobles, comerciantes y banqueros) y de efectos de comercio que, escasos de fondos líquidos, hacen descontar sus efectos. Al principio, predomina el descuento de los efectos públicos; en los últimos decenios del siglo XVIII, comienza a imponerse el descuento de los efectos privados.

Finalmente hay también, como en la época de la producción simple de mercancías, una demanda de dinero —de crédito de consumo— por parte de la nobleza y los altos funcionarios del Estado, que se satisface en forma de préstamos con garantías (metales preciosos, joyas, títulos, etc.).

El ofrecimiento de capital-dinero parte de todos los que disponen de capitales líquidos: ante todo, los grandes terratenientes, así como los comerciantes que acumulan más dinero del que consiguen invertir en sus propios negocios. En el siglo XVII y en la primera parte del XVIII los banqueros del continente se ocupan exclusivamente de las operaciones de cambio y depósito; no conceden créditos. Pero en Inglaterra aparece desde el siglo XVII el comerciante que adelanta ocasionalmente fondos a sus clientes.

Con el aumento de la circulación monetaria, el enriquecimiento de la sociedad, el desarrollo paralelo de esta demanda y de esta oferta de capital-dinero, hacia mediados del siglo XVIII se constituyen, primero en Inglaterra, más tarde en el continente, bancos privados locales que tienen como función el servir de intermediarios entre los que buscan capitales y los que buscan medios de transformar en capital sus reservas de dinero líquido. Estos bancos locales, salidos habitualmente de casas comerciales prósperas, reciben depósitos, emiten billetes de banco, y descuentan efectos de comercio: es el comienzo del sistema bancario moderno.[59]

La revolución industrial desarrolla rápidamente esa red bancaria inicial. Y si hacia 1750 sólo existía en Inglaterra una docena de bancos locales, a fines de siglo este número se eleva a más de 200 (e incluso 350 según ciertos autores).[60]* La forma orgánica en que estos bancos se desarrollan

* Al examinar los archivos de los banqueros privados de Londres a fines del siglo XVII y en el siglo XVIII, D. M. Joslin observa que los bancos por lo general no adelantan fondos a los comerciantes o a los empresarios. Las primeras operaciones de crédito a la industria sólo aparecen hacia 1770, cuando se crean algunos bancos en cuya fundación participan industriales.[61]

en el interior del modo de producción de la época se manifiesta en el ejemplo de la casa Gurney de Norwich, tal como está descrito por una circular enviada por ella misma a los banqueros, con fecha 5 de octubre de 1838:

"Reunir los hilos producidos por... las manufacturas del este de Inglaterra, y conservarles en reserva a fin de abastecer a los tejedores... fue una empresa muy lucrativa, y nos planteamos deliberadamente la cuestión de si la casa de Gurney no conseguía en otro tiempo una ganancia anual superior a la realizada por cualquier banco en las Islas Británicas. Durante nuestras relaciones con las fábricas de hilados de lana, nuestra familia comenzó a suministrarles dinero líquido para pagar los salarios y permitirles continuar sus negocios sin interrupción. Así fue como nacieron las operaciones bancarias de la familia...".[62]

Este desarrollo rápido se explica sobre todo por el desarrollo desigual de las diferentes regiones de Inglaterra. Los bancos de las regiones que continuaban siendo agrícolas solían tener depósitos para los que buscaban un campo de inversión,* en tanto que los bancos de las regiones industriales se veían asaltados por demandas de crédito y se encontraban perpetuamente en busca de fondos. El mercado monetario de Londres surgió de esta situación; servía como intermediario entre los bancos que contaban con demasiados fondos líquidos y aquellos que no contaban con bastantes.

Oferta y demanda de capital-dinero en la época del capitalismo industrial.

Pero con la revolución industrial, el mercado de los capitales-dinero se extiende y transforma ampliamente. Al lado de la oferta y demanda de capitales-dinero procedentes de las capas precapitalistas de la sociedad (terratenientes, comerciantes, artesanos, funcionarios del Estado, rentistas, etc.), aparece una oferta y demanda de capitales-dinero procedente del propio mecanismo de la producción capitalista.

El capital-dinero es punto de partida y punto de llegada de la rotación del capital. Pero no solamente aparece al principio y al fin de esta rotación. Constantemente, durante el propio proceso de producción, el capital-dinero queda eliminado de este proceso y se transforma en "dinero improductivo" desde el punto de vista capitalista. Y constantemente también, para permitir a los empresarios realizar la valorización de su propio capital en las mejores condiciones de rentabilidad, se presenta, por parte de éstos, una demanda de capital-dinero *suplementario.*

El capital-dinero necesario para renovar el capital fijo de una empresa sólo se reúne después de varios años y de numerosos ciclos de rotación del capital circulante. Si mientras tanto no se utiliza para otros fines, este *fondo de amortización* resultará "improductivo" durante ese período.

* Hasta principios del siglo XIX, ciertos bancos rurales pagaban comisiones a los corredores (*brokers*) de Londres, para que éstos les consiguieran efectos de comercio para descontar. Esto demuestra hasta qué punto eran raros y solicitados los campos de inversión de capitales a corto plazo.[63]

El *fondo de salarios* de una empresa, adelantado al principio de cada ciclo de producción, resultaría improductivo en la medida en que este ciclo de producción rebasa el período de un mes (para los asalariados pagados mensualmente) o incluso el de una semana (para los asalariados pagados semanalmente). La parte del beneficio anual retirado por el capitalista para su propio consumo (*fondo de consumo improductivo*) sólo se gasta en el curso de un año; la mayor parte permanecerá improductiva durante la parte mayor del año. El *fondo de acumulación* de la empresa, la parte de las ganancias reinvertida en el negocio, no se utiliza en su totalidad desde el principio de un nuevo ciclo de producción. Antes de invertir estas ganancias, el capitalista espera el momento favorable, por ejemplo una buena coyuntura del mercado. He ahí cuatro fuentes de capital-dinero temporalmente expulsado del proceso de producción y, en esta forma, convertido en improductivo.

Por otra parte, la renovación del capital fijo no se realiza exactamente en el momento en que ha sido reunido el necesario fondo de amortización. Como exige considerables capitales y lleva consigo grandes riesgos, esta renovación se producirá preferentemente en momentos precisos del ciclo económico, cuando los capitalistas prevean una importante ampliación del mercado.[64] Si en este momento preciso el capitalista no ha reunido todavía el fondo de amortización (y acumulación), deberá intentar conseguir un préstamo de los capitales necesarios para no dejar escapar esta oportunidad. El capitalista que dispone de una invención técnica que le permite ampliar su mercado a expensas de sus competidores se encuentra en una situación análoga, si le faltan los capitales necesarios para la explotación de esa invención.[65]

En ciertos momentos del ciclo económico, el industrial sabe que el mercado podrá absorber cualquier aumento de la producción. Es, pues, en este momento cuando debe acumular su capital, invertir sus ganancias. Si todavía no ha cobrado estas ganancias, deberá pedir un préstamo para invertirlas de antemano.

Finalmente, la continuación de la producción, después del fin de un ciclo, teóricamente debería comenzar desde el fin del ciclo de circulación de las mercancías. Pero ya hemos visto que la masa y la tasa anual de ganancia dependen del número de ciclos de producción anuales y, por tanto, de la posibilidad para el industrial de recomenzar la producción *antes* de que su capital circulante, invertido en las mercancías producidas y todavía no vendidas, vuelva a sus manos. con tal objeto, intentará también conseguir un préstamo de capital-dinero suplementario, que podrá reembolsar en el momento en que recoja el producto de la venta de sus mercancías.

Bajo el capitalismo, la función de las instituciones de crédito es cumplir ese mismo papel de intermediario entre los que poseen sumas de dinero improductivas y los que intentan incrementar sus propios capitales mediante capitales prestados. La relación precapitalista entre el capital bancario y las demás formas del capital está, pues, invertida; en el modo de produc-

ción capitalista, el capital bancario comienza por ser un subordinado del capital industrial. Pero mientras que la separación del capitalista-comerciante moderno y del capitalista-industrial es sólo una cuestión de división funcional del trabajo, desde la aparición del modo de producción capitalista, la separación del capitalista-banquero y del capitalista industrial o comerciante es inevitable.

En efecto, contrariamente a lo que sucede en el caso del industrial y el comerciante, el banquero debe representar *directamente* un papel social. Sólo es útil al modo de producción capitalista en la medida en que puede superar el fraccionamiento del capital social en una multitud de propiedades individuales. En esta función de *movilización y descentralización del capital social* es donde reside toda su importancia social. Importancia que rebasa por otra parte, los límites de clase de la burguesía propiamente dicha y engloba la centralización de los fondos ahorrados por los terratenientes, los campesinos ricos y medios, los artesanos, los funcionarios del Estado, los técnicos, e incluso los obreros especializados en los períodos de coyuntura máxima.

"[Hacia 1875] la organización mediante la cual todo el capital británico disponible se concentraba en el mercado monetario de Londres funciona en forma casi perfecta. Veinte años antes, tal organización había funcionado ya muy eficazmente. Durante este intervalo, los bancos con sucursales escocesas y provinciales habían atraído a sus arcas hasta los últimos tesoros rurales que la población aldeana conservaba en cajones y armarios: y se había abierto un canal a lo largo del cual la suma de los excedentes del Norte corría hacia el Sur. Los canales de East-Anglia, del Sudoeste y de la Inglaterra rural se habían abierto desde hacía tiempo. Lo que no se utilizaba en la Ciudad se expedía hacia los distritos industriales, mediante el descuento o el redescuento de efectos industriales y comerciales. Eran los prósperos días de los *bill-brokers* londinenses, de las casas de descuento de Lombard Street".[66]

Al mismo tiempo, el mercado de capitales-dinero se especializa progresivamente, constituyéndose dos mercados distintos:

—El mercado monetario, la oferta y demanda de *crédito a corto plazo,* dominado por los bancos (con excepción de Inglaterra donde los *bill-brokers* tuvieron durante mucho tiempo un papel predominante);

—El mercado financiero, la demanda y la oferta de *crédito a largo plazo,* dominado primero por los bancos y la Bolsa, y en el siglo XX, además, por las compañías de seguros, las cuentas de ahorro, las *building societies* y demás organismos de ahorro institucional (fondos de pensión, de seguro de enfermedad-invalidez, para-estatales, etc.), que intentan transformar en capital (muchas veces sin ninguna ganancia para el propietario)* todo ingreso monetario no gastado inmediatamente. La centralización del capi-

* Esto sucede especialmente con los fondos de cuentas de ahorros y cajas de seguro social, utilizados como medios para financiar los gastos de Estado: ver en el capítulo XIII, *Economía de guerra.*

tal-dinero alcanza así su fase suprema, perfeccionada. Los bancos "no dejan ninguna suma improductiva".

Interés y tasa de interés

Como en la ganancia del capital usurario con el que se confunde al principio, en el momento de su aparición en la economía, el interés no es otra cosa que un *desplazamiento* de valor del deudor al acreedor. Cuando un campesino necesita pedir prestada una cantidad X de trigo para poder subsistir hasta la cosecha siguiente, y cuando después debe descontar de esta cosecha una cantidad de trigo X + Y para reembolsar al acreedor, la cantidad total de trigo presente entre esas dos personas no habrá aumentado a consecuencia del préstamo: una cantidad Y se desplazará del deudor al acreedor; nada más. Esta forma de usura, que está lejos de haber desaparecido, empobrece de manera permanente a sus víctimas entregándolas en manos de sus acreedores:

"En Cochinchina, el granjero o "ta dien" pide prestado a su propietario el alimento necesario para él y su familia hasta la cosecha; cuando ésta llega, como por lo general no basta para liberarlo, el "ta dien" queda sujeto a la gleba por su deuda tan seguramente como un siervo de la alta Edad Media por la costumbre".[67]

Pero en la sociedad capitalista ya no ocurre así. El adelanto de fondos no tiene ya como fin asegurar la subsistencia del deudor, sino *permitirle realizar una ganancia*: "Cuando una suma presente puede utilizarse en el comercio y la industria de manera que produzca una suma mayor [es decir, la suma prestada aumentada con una plusvalía] en el futuro, los empresarios pagarán un interés positivo".[68] *

El crédito de circulación tiene como meta el realizar antes de plazo el valor de las mercancías producidas; el crédito de inversión, tiene como meta el incrementar el capital de una empresa. En ambos casos, la masa de la plusvalía aumenta, ya sea por reducción del tiempo de rotación, o bien por incremento de la masa del capital. Por tanto, el interés no es más que *una fracción de la plusvalía suplementaria obtenida por el préstamo de un capital.* Es inferior a la ganancia media** porque, si fuera igual a ésta, el pedir prestado no daría normalmente ninguna ventaja, toda vez que se supone que el papel del capital prestado es producir él mismo esa ganancia media. El acreedor está satisfecho porque an-

* "Es un principio bien conocido... que en última instancia, la tasa monetaria de interés depende de la oferta y la demanda de capital... que la tasa de interés está regulada por las ganancias que resultan del empleo del capital mismo".[69]

** Salvo en los países atrasados, donde la tasa de interés lleva consigo una parte de la renta agrícola. Sobrepasa así la tasa de ganancia del capital mercantil, y esto explica el predominio del capital usurario en esos países. En 1955, el *New York Times* cuenta el caso de un lavandero de Karachi (Pakistán), que pagó 3,925 rupias de interés por un préstamo de 100 rupias, al 25% mensual, es decir, 300% anual, durante trece años y un mes.[70]

tes de prestar su capital, éste estaba "desempleado", no producía nada. Y el deudor está también satisfecho porque, incluso teniendo que pagar un interés al acreedor, gana todavía más que en caso de no haber tomado prestado nada.

El interés pagado por un empresario capitalista por el préstamo de un capital es una fracción de la plusvalía total producida por sus obreros; el empresario abandona esta fracción porque el préstamo le ha permitido incrementar esa pluvalía total con una cantidad mayor que el interés debido. Pero con la generalización del modo de producción capitalista, todo empresario intenta abastecerse de capitales suplementarios. Al mismo tiempo, la función socialmente centralizadora de los bancos permite a *toda* suma de dinero transformarse en capital-dinero suplementario. De esta forma, por el juego de la oferta y la demanda del capital-dinero, se constituye la *tasa media de interés,* la "relación normal" de toda suma de dinero que no esté "desempleada". Es preciso señalar que esto no tiene nada que ver con las "cualidades intrínsecas" del dinero, sino que representa el resultado de determinadas relaciones de producción, que permiten *capitalizar* esta suma de dinero, que permiten apropiarse de una fracción de la plusvalía producida por el conjunto de trabajadores de la sociedad. De ahí surge en la sociedad burguesa la costumbre de considerar toda ganancia como la ganancia de un capital imaginario, capitalizado en la tasa media de interés:*

"Con el crecimiento de la mentalidad capitalista se desarrolló una costumbre evidentemente útil, cuyas primicias pueden observarse, por ejemplo, en la Alemania del siglo XIV, y que consiste en expresar toda ganancia (salvo la obtenida por servicios personales) como porcentaje de un valor de capital."[71]

Esta costumbre conduce a los economistas burgueses a la idea de separar también en un empresario capitalista, que trabaja exclusivamente con sus propios capitales, el interés de su capital y la ganancia de empresario (que algunos autores como Marshall llaman "renta") que aparece cuando se descuenta este interés de la ganancia total. Evidentemente, se trata de una operación "ideológica", es decir, ficticia, puesto que todo empresario no desea obtener sobre su capital la tasa media de interés, sino la tasa media de ganancia. Para los economistas burgueses esta costumbre es tanto más útil cuanto que les permite escamotear el problema de la ganancia, es decir, de la explotación, y reemplazar en sus sistemas toda teoría de la ganancia por una simple teoría del interés.**

Los organismos de crédito no realizan altruísticamente el papel de intermediarios entre las personas que ofrecen y las personas que piden capi-

* Un ingreso de 500 libras esterlinas al año, cuando la tasa media de interés es del 5%, sería considerado como el producto de un capital ficticio de 10,000 libras.

** Con Keynes, los economistas burgueses vuelven a descubrir que el interés sólo se aplica a la demanda de capitales *líquidos,* es decir, de capital-dinero, y no puede, por lo tanto, determinar la ganancia producida por el capital productivo.

tal-dinero. Ellos también trabajan con un capital propio que debe producir la tasa media de ganancia. Su beneficio se presenta bajo la forma de *beneficio bancario,* que consiste ante todo en la diferencia entre la tasa de interés que estas instituciones pagan por los capitales-dinero cuyo depósito se les ha confiado, y la tasa de interés que exigen de los que reciben créditos de ellas. A todo esto hay que añadir otras ganancias como comisiones, corretajes por colocación de acciones y obligaciones, el agio sobre las operaciones de cambio, etc.

Como las instituciones de crédito, sobre todo los bancos, pagan un rédito —aunque sea ínfimo— por cualquier suma de dinero que se deposite en ellas, aunque sólo sea por algunos días ("depósitos a la vista"), a su vez están interesadas en prestar todo el dinero disponible para que esas operaciones puedan saldarse para ellas con ganancias. Por eso, al lado del crédito de circulación propiamente dicho, aparece también en el mercado monetario el crédito del *dinero día a día* (*call money*). Este crédito se originó en Inglaterra alrededor de 1830. Surgió en vista de la penuria de dinero que se producía en el mercado monetario en vísperas de los pagos trimestrales de interés sobre efectos públicos, a consecuencia de la acumulación de grandes sumas en las cuentas de Hacienda del Banco de Inglaterra. Para contrarrestar la penuria y para no dejar "improductivas" esas sumas de dinero, durante algunas semanas, e incluso durante algunos días, se adelantó tales cantidades a los clientes que lo desearan, sobre todo a las casas de descuento (*discount houses*) que las utilizaron para incrementar el volumen de sus operaciones de redescuento. Tales adelantos contra depósitos de títulos y efectos podían ser recobrados por simple petición. Los bancos de depósito adquirieron también la costumbre de prestar los fondos disponibles día a día.[72]

Se establece así toda una escala de tasas de interés, que se va elevando progresivamente, a partir de la cuota pagada por los depósitos a la vista y pedida para el dinero día a día, hasta la pagada por los depósitos a largo plazo y pedida para los préstamos de inversión. En cada nivel se establece una diferencia entre las cuotas pagadas por los bancos e instituciones de crédito, y las cuotas que exigen a su vez a sus clientes.

La diferencia entre estas diversas cuotas nace en primer lugar de la proporción en que los créditos contribuyen a incrementar directamente la masa de la plusvalía producida por la sociedad. Es obvio que la tasa de interés a largo plazo, la que rige el crédito de inversión (es decir, ante todo, la compra a crédito de los medios de producción), es la más elevada, la que más se aproxima a la tasa media de ganancia, y la que gobierna, *a la larga,* todas las oscilaciones de las diferentes tasas de interés. La tasa de interés a corto plazo, que rige ante todo el crédito de circulación, es inferior a la tasa de interés a largo plazo en la medida en que el crédito de circulación, por la reducción del período de rotación del capital, hace *posible* pero no asegura el incremento de la masa de plusvalía. En ciertas ocasiones, la tasa de interés a corto plazo puede, sin embargo,

superar la tasa de interés a largo plazo. Tal cosa ocurre, por ejemplo, cuando surge una penuria de dinero en el mercado monetario que no solamente puede extender el período de rotación del capital, sino que incluso pone en peligro la existencia misma de éste (amenazas de quiebra).

Por otra parte, es preciso tener en cuenta una prima de seguro y de riesgo contenida en el interés, y que varía según la duración del préstamo y el momento determinado del ciclo industrial, y según las condiciones particulares de la oferta y la demanda de capitales-dinero en los diferentes niveles, que —en un mercado libre— someten las diferentes tasas de interés a fluctuaciones cotidianas.* Pero estas fluctuaciones se efectúan alrededor de un nivel medio que, en última instancia, se determina por el nivel de la tasa media de ganancia.

Tal es la razón de que, al margen de las fluctuaciones regulares que resultan de las fases del ciclo industrial, sea difícil establecer leyes de evolución secular de la tasa de interés. Porque finalmente ésta depende de la penuria o de la plétora *relativa* del capital-dinero en relación con el nivel relativo de la tasa de ganancia.

De ahí que, en una sociedad de producción simple de mercancías que ha unificado un amplio mercado internacional, en cuyo marco la desigualdad de desarrollo económico entre diferentes regiones se reduce progresivamente, la tasa de interés descienda. Esto aconteció en la antigüedad desde la época de César** y en Europa medieval (Europa occidental y meridional a partir de la segunda mitad del siglo XIV).[73] Semejante descenso de la tasa de interés se produce también cuando la economía monetaria se generaliza en un país agrícola y cuando, debido a esto, las clases agrícolas se liberan un poco del peso predominante del capital usurario; a partir de este momento, el interés no incluye ya como antes una parte de la renta de la tierra.

En vísperas de la gran expansión imperialista que se produce durante el último cuarto del siglo XIX, todos los países industrializados experimentaron un gran descenso de la tasa media de interés, a consecuencia de la penuria de nuevos campos de inversión de capitales. Acabada la segunda Guerra Mundial, en los E.U.A. y Suiza, la plétora de capitales, la falta de campos de inversión que pudieran producir la ganancia media, redujeron mucho la tasa de interés. Por el contrario, en los otros países capitalistas, donde a consecuencia de las destrucciones de guerra y del empobrecimiento general reinaba una penuria de capitales (Alemania, Francia, Italia), esta tasa se elevó.

* Para el juego recíproco de las oscilaciones del interés a corto y largo plazo en el curso del ciclo industrial, ver el capítulo XI.

** En ese momento resulta más rentable el hacer *préstamos en especie* a los campesinos, pues esos préstamos siguen produciendo intereses muy elevados. Esos préstamos en especie se convirtieron en la forma predominante de la usura en el imperio romano.

Crédito de circulación

Todo crédito concedido con objeto de realizar anticipadamente (es decir, antes de la venta efectiva) *el valor de las mercancías,* es un crédito de circulación.[74] Se trata de un crédito a corto plazo, que raramente excede tres meses, concedido por bancos especializados o no especializados.

Con la generalización del modo de producción capitalista la producción se separa cada vez más del mercado, la realización del valor de las mercancías y de la plusvalía se complica cada vez más y puede alargar el período de rotación del capital, incluso teniendo en cuenta la intervención del capital comercial. Pero es precisamente en esta época cuando para reaccionar contra la baja tendencial de la tasa de ganancia que resulta de la inmovilización de una fracción cada vez mayor del capital en capital fijo, el capitalista intenta *reducir* el tiempo de rotación del capital circulante. Esta es la función esencial del crédito de circulación, que permite reducir al mínimo el capital circulante propio del empresario.

"Refiriéndose al aumento de las operaciones de los corredores de comercio durante los cuatro o cinco años anteriores a 1810, el *Bullion Report* indica que el incremento de las posibilidades de descuento que se manifestó en Londres, originó la tendencia a ampliar los negocios del fabricante de provincia, permitiéndole una rotación más rápida de su capital."[75]

Macrae calcula que un 30-40% del capital circulante del conjunto de la industria británica es suministrado a crédito.[76]

En el siglo XIX el crédito de circulación funcionaba sobre todo en forma de *descuento de documentos comerciales.* El productor de telas de algodón no paga al contado a su proveedor, sino que le da una letra de cambio o promesa. El proveedor se dirige a un banquero que recoge por su cuenta este documento comercial, pagando la suma debida, menos un interés llamado descuento. Cuando la promesa llega al vencimiento, el fabricante de tela de algodón paga el importe de ésta al banquero. En realidad, este último no ha hecho más que prestar durante tres meses este importe al proveedor del algodón, permitiéndole así reducir en tres meses el tiempo de rotación de su capital (así como el del fabricante de las telas, que sólo recibe el crédito de su proveedor en la medida en que éste recibe a su vez el crédito del banquero).

Sin embargo, desde la Edad Media ha existido otra forma de crédito de circulación.[77*] Cada capitalista posee, con el banquero del lugar, una cuenta corriente que le permite efectuar pagos y recibir sumas de dinero por simple juego de documentos (transferencias de una cuenta a otra). Todas las entradas y salidas pasan así por las manos del banquero, que, en cierto modo, se convierte en su contador central. En un momento dado, un fabricante sólo posee en su banco una cuenta corriente

* Polanyi afirma que en la antigua Asiria, se empleó ya un sistema de adelantos en cuenta corriente.[78]

de crédito de un millón de francos. Pero para continuar su producción necesita inmediatamente dos millones de francos, a fin de poder pagar los salarios. El banquero sabe que algunas semanas más tarde el fabricante contará con fuertes ingresos de fondos procedentes de las mercancías vendidas. Le permite, pues, retirar de su cuenta más dinero del que ahora posee (*overdraft* [sobregiró]); de hecho, le ha adelantado un millón de francos. Naturalmente, el fabricante pagará un interés por este "adelanto en cuenta corriente", que será en general inferior al 5%, excepto cuando se trate de empresas muy grandes.*

A partir del último cuarto del siglo XIX, el adelanto en cuenta corriente va imponiéndose cada vez más al descuento de letras de cambio como forma principal del crédito de circulación.[79] La concentración de capital tiene por resultado la constitución de una serie de empresas que poseen —tal es su importancia— suficiente crédito con sus banqueros como para obtener por vía de adelantos en cuenta corriente todo el crédito a corto plazo que necesiten. Por el contrario, las pequeñas empresas se encuentran cada vez más apuradas ante la necesidad de pagar la letra de cambio descontada a *fecha fija,* y temen el descrédito que se produce cuando se hace pública la falta de pago de las letras (protesto). Finalmente, la integración de las grandes empresas, de sus proveedores de materias primas y de sus organizaciones de venta en trusts, grupos financieros, etc., suprime a los asociados clásicos que utilizaban los documentos comerciales.[80] Así, el volumen de las simples letras de cambio descontadas en Gran Bretaña baja de 250 millones de libras esterlinas en 1913 a 100 millones de libras esterlinas en 1937, en tanto que los adelantos en cuenta corriente a la industria alcanzaron 850 millones de libras en 1929 y 1,000 millones en 1938.[81]

Sin embargo, desde la gran crisis de 1929, especialmente en los E.U.A. comienzan a disminuir los adelantos en cuenta corriente a la gran industria, como consecuencia de la acumulación de enormes reservas de dinero líquido por el capital de los monopolios,** de la decadencia relativa de las industrias particularmente dependientes del crédito bancario, de la extensión de pagos al contado en el comercio de menudeo y del desarrollo de institutos de créditos especializados. Son ahora sobre todo los empresarios pequeños y medianos quienes representan el grueso de la demanda de adelantos en cuenta corriente.[82] Paralelamente, durante los últimos años hemos asistido a un aumento del volumen del descuento en algunos países europeos como Suiza, Francia y Bélgica, como consecuencia de una atractiva política de redescuento de las autoridades monetarias, que piensan poder influir más directamente sobre la evolución monetaria si el crédito de circulación procede más del descuento que del crédito en cuenta corriente.[83]

* Sobre las consecuencias *monetarias* de esta forma de crédito, ver capítulo VIII.
** Ver en el capítulo XIV, *Sobre capitalización.*

Crédito de inversión y mercado financiero

Todo crédito concedido a fin de aumentar la *masa del capital* de un empresario industrial o comercial, es un crédito de inversión. Se trata de un *crédito a largo plazo* sobre sumas relativamente importantes, que, desde el punto de vista del acreedor, se concede *para que le produzca un ingreso duradero.*

Los orígenes inmediatos de este crédito se remontan a la Edad Media, a la compra, durante esa época, de la renta de la tierra; a la constitución de las compañías comerciales medievales; al depósito con interés fijo de sumas de dinero en las grandes sociedades comerciales del siglo XIV, a los préstamos a largo plazo concedidos a los reyes, príncipes y ciudadanos por los mercaderes y usureros del medioevo.* Sólo a partir del siglo XVI reviste carácter moderno, con la aparición de la bolsa y de los efectos negociables. A partir de este momento surge una clase social que quiere dedicar sus bienes —sus capitales— a la inversión en operaciones de crédito a largo plazo, a fin de aumentar este capital. De esta clase parte la iniciativa de la *oferta* de capitales en el mercado financiero embrionario. La *demanda* de capitales se presenta ahí, sobre todo, por el Estado y después, cada vez más, por las sociedades por acciones. El predominio de los efectos públicos en los mercados financieros de Europa Occidental se mantendrá durante toda la época del capital comercial, es decir, en la mayor parte de los países hasta el principio, e incluso hasta mediados del siglo XIX.

La deuda pública reviste rápidamente la forma de documentos *de renta fija* pagaderos sobre las futuras recaudaciones del Estado;** los documentos privados han sido y continúan siendo ante todo documentos *de rentas variables* determinadas por las ganancias anuales (o semestrales, etc.) de las sociedades que los emiten. En embos casos, la compra de un documento representa para el capitalista la compra de un *título de renta*, del derecho de participar en el futuro reparto de la plusvalía social. A medida que se extienden las operaciones bursátiles y a medida que numerosos burgueses constituyen carteras de valores que contienen participaciones de un creciente número de sociedades, así como de documentos públicos emitidos por numerosos Estados, provincias, comunas y demás organismos públicos, va siendo más pronunciado el carácter social del crédito de inversión.

El riesgo que se corre al conceder sumas importantes a una empresa por un lapso de tiempo prolongado implica lógicamente la búsqueda de

* Ver capítulo IV, donde se describen también los orígenes de la Bolsa, la deuda pública y las sociedades por acciones.

** Algunos gobiernos incapaces de pagar los intereses de sus deudas públicas han visto embargadas por el extranjero las administraciones de aduanas (¡fuente principal de ingresos!); eso sucedió con China en el siglo XIX y con Venezuela en el siglo XX.

garantías suplementarias: derecho de control sobre la gestión de los fondos prestados y sobre la administración general de la empresa. Esta es la razón de que la participación directa en las empresas socorridas, es decir, la constitución de compañías con socios múltiples, haya sido siempre la forma más normal del crédito de inversión.

Las antiguas compañías chinas, medievales, árabes, bizantinas, etc., eran todas compañías de *responsabilidad ilimitada*: los socios se hacían responsables de las deudas de la sociedad con todo su haber personal, estuviera o no comprometido en la sociedad. De ahí el rápido hundimiento de todos los bancos medievales que practican el crédito de inversión. De los 103 bancos creados en Venecia durante el siglo XIV, 96 quebraron.[84] El desarrollo del modo de producción capitalista ha acabado por *despersonalizar* el crédito, y esto alcanza su forma más perfecta en la sociedad por acciones y en la sociedad anónima modernas. La compra de acciones y de obligaciones de una empresa se convierte en la manera normal de conceder el crédito de inversión.

Aunque la sociedad por acciones aparezca a partir del siglo XVI, sólo acabará por imponerse en el XIX, porque las dos estrepitosas quiebras que ocurrieron a principios del siglo XVIII, la de la *South Sea Cy* en Gran Bretaña y la de la *Compagnie du Mississipi* en Francia, desarrollaron entre la burguesía un temor religioso al riesgo que implica esa forma de crédito.[85] De hecho, la época manufacturera no era todavía propicia a semejante extensión del crédito, que exigiría más tarde el desarrollo del capitalismo industrial.

He ahí por qué, entre el siglo XVI y finales del siglo XVIII, el crédito de inversión concedido a las empresas privadas está poco extendido. Si las sociedades por acciones sólo se desarrollan lentamente, los bancos de depósito, que se acuerdan de las lecciones de finales de la Edad Media,[86] se separan de las operaciones de inversión, que por otra parte les están prohibidas mientras tengan la calidad de bancos públicos. Los bancos reservan sus operaciones de crédito a largo plazo al Estado y a algunos raros clientes privilegiados.

Es preciso esperar hasta los *merchant bankers* británicos y las casas de la "alta banca" continental, que aparecen hacia el fin del siglo XVIII, para que los banqueros vuelvan a interesarse activamente en los negocios privados, comerciales e industriales. Con la *Société Générale de Belgique* se constituye, en 1822, el primer banco de negocios propiamente dicho, que si bien comienza concediendo adelantos a corto plazo a las empresas industriales, al sufrir después excesivas inmovilizaciones, se ve obligado a adquirir participaciones y a tomar iniciativas para la creación de sociedades por acciones.[87]

Aunque en Francia, el ejemplo de la *Société Générale*, se siguió, el estrepitoso fracaso del *Crédit Mobilier* de los hermanos Pereire retrasó el desarrollo de los bancos de negocios en la mayor parte de los países europeos hasta después de 1872.[88] A partir de esta fecha, numerosos países

conocieron el desarrollo de los bancos mixtos, es decir, de bancos que aceptan depósitos y que al mismo tiempo conceden créditos de inversión.

En el siglo XX, bajo la influencia del desarrollo de compañías de seguros, cajas de ahorro, fondos de seguro social, etc., que a pesar de reunir enormes capitales no pueden utilizarlos en la compra de valores con rentas variables, el mercado financiero se transforma. Varios países introducen una legislación que fija estos límites o incluso los extiende a los bancos de depósito. A eso se debe el predominio que los fondos públicos alcanzaron en el mercado financiero contemporáneo de la mayor parte de los países, como había ocurrido ya antes del siglo XIX.[89] Este fenómeno corre parejo con el del *autofinanciamiento* de las grandes empresas.*

Sería erróneo considerar los fondos depositados en las cajas de seguridad social, cajas de ahorro, etc., como una *acumulación de capital-dinero* más o menos equivalente a la acumulación de fondos capitalistas en los bancos. En realidad, el ahorro obrero sólo es un *fondo de consumo diferido*, que se gastará en su mayor parte durante la vida del depositario. En una estadística global de los ingresos de la *clase de los asalariados y empleados* habría que colocar dentro de este ahorro obrero las deudas de los trabajadores enfermos, inválidos, pensionados, los donativos que éstos se ven obligados a solicitar a la asistencia pública, privada o familiar, las reducciones del consumo de esas mismas capas, que cae por debajo del mínimo vital, etc. El balance global, confirmado por las estadísticas, señala que, durante el conjunto de su existencia, una generación obrera prácticamente no acumula valores mobiliarios.

La bolsa

Los capitalistas e instituciones de crédito que invierten sus capitales-dinero disponibles en forma de acciones y obligaciones en las sociedades comerciales, piensan obtener por medio de estos préstamos la *tasa media de interés*. Esto está garantizado de antemano respecto a las obligaciones y títulos de renta fijos. Para el conjunto de las acciones propiamente dichas, el interés obtenido varía según la ganancia realizada: recibe el nombre de *dividendo*.

Pero las acciones, obligaciones y demás valores mobiliarios, como títulos de renta, se hacen negociables y se compran y venden en la bolsa. Su precio es entonces la *capitalización del dividendo anual (de la renta anual), en la cuota media de interés*. Este precio es la cotización de la acción en la bolsa.** Como el dividendo distribuido por una sociedad suele variar de año en año, y como las previsiones respecto a él varían también en el curso del año, estas cotizaciones pueden sufrir violentas oscilaciones, se

* Ver capítulo XIV, párrafo "Autofinanciamiento".

** Esto no es totalmente exacto. Es preciso, además, tener en cuenta el eventual reembolso en caso de disolución de la sociedad. Sin embargo, este factor sólo es de tener en cuenta cuando esta disolución se considera en la práctica.

organiza una verdadera especulación sobre alza y baja, provocando muchas veces movimientos artificiales; se ponen en circulación falsos rumores o se ocultan los cambios bruscos inminentes que afecten a la rentabilidad de la empresa.

En ciertos países, la mayor parte de esta especulación se hace a crédito; en Nueva York, por ejemplo, las principales operaciones del mercado monetario están representadas por los créditos a los especuladores en Wall Street.[90]

Los propietarios de acciones y obligaciones cobran el *interés medio;* las sociedades por acciones industriales comerciales y financieras realizan la *ganancia media.* ¿A dónde va a parar la diferencia? En la medida en que no es reinvertida en la empresa y transformada en reservas, esta diferencia es *capitalizada de antemano* bajo la forma de *ganancia de fundador:* atribución de paquetes de acciones suplementarias, emisión de acciones de preferencia etc., que se apropian los fundadores de la sociedad.

Digamos que una empresa industrial que posee un capital de cien millones de francos, desea obtener del público doscientos millones de francos suplementarios para agrandar el negocio. Consideremos que la tasa media de ganancia sea el 10% y la tasa media de interés el 5%. Si se emitieran acciones por valor de 300 millones de francos, éstas deberían producir anualmente como dividendos una media de 15 millones de francos. Pero los fundadores de la sociedad por acciones prevén una ganancia anual de 30 millones de francos. La diferencia entre el interés medio y la ganancia media, es decir, 15 millones de francos, se capitalizará a la tasa media de interés 5%, formando así un capital suplementario de 300 millones de francos que los fundadores se apropian. La ganancia de fundador se materializa, pues, en el hecho de que el capital total por el que esas acciones se habrán emitido será de 600 millones de francos, mientras que en realidad solamente se habrán desembolsado 300 millones. Los 300 millones de francos de acciones suplementarias constituirán simplemente *títulos de renta* que permiten a sus propietarios —los fundadores de la empresa adquirir anualmente la diferencia entre la ganancia media y el interés (el dividendo), es decir, la ganancia de empresario. Así por ejemplo, cuando se constituyó en 1926 el gran trust químico británico *Imperial Chemical Industries,* su capital nominal se elevaba a 56,803,000 libras esterlinas, en tanto que el conjunto de las empresas aglomeradas para su constitución sólo reunían un capital de 39 millones de libras.[91]

La capitalización de la ganancia de fundador explica el enriquecimiento extremadamente rápido de los "capitanes de la industria" en los grandes períodos de fundación de las sociedades por acciones ("Gründerjahre"). Pero, de hecho, capitaliza *de antemano* la diferencia *futura* entre la ganancia media y el interés y lleva consigo, pues, un fuerte elemento especulativo. Numerosas sociedades por acciones se muestran durante mucho tiempo incapaces de pagar dividendos equivalentes al interés medio,

precisamente a consecuencia de esta sobrccapitalización; otras incluso llegan a quebrar.

Otra forma de apropiación de la ganancia de fundador consiste en el alza de la cotización de las acciones en la bolsa. Sea una sociedad fundada con un capital de 10 millones de francos dividido en 1,000 acciones de 10,000 francos cada una. Esta sociedad se supone que producirá anualmente, con arreglo a la tasa media de ganancia, unas utilidades de un 15%, es decir, una ganancia anual de 1.5 millones de francos, o 1,500 francos por acción. Ahora bien, siendo el interés medio del 5%, una suma de dinero prestada sólo se supone que producirá el 5%, y 1,500 francos se consideran como la renta anual normal de un capital de 30,000 francos. Por tanto, los fundadores conseguirán vender sus acciones en la bolsa a 30,000 francos pieza en lugar de 10,000 francos, apropiándose, pues, la diferencia que es otra vez la capitalización de una diferencia entre una ganancia media *futura* y el interés medio actual. Cuando en 1896 se saneó el trust inglés del caucho Dunlop, seis semanas después de la emisión, acciones emitidas por tres millones de libras esterlinas se vendieron por 5 millones.[92]

El gran almacén británico de secciones múltiples *Harrod's,* constituido como sociedad por acciones en 1889, proporciona un buen ejemplo de combinación entre esas dos formas de ganancia de fundador. La sociedad contaba con un capital de un millón de libras, de ellas 1,400 en acciones de preferencia para los fundadores que aseguraron así una participación cada vez mayor en las ganancias. A pesar de que las acciones normales de Harrod's produjeron al principio dividendos anuales del 10% y después una media del 20% durante más de 20 años, las partes de fundador se capitalizaron inmediatamente en 140,000 libras y llegaron a valer en la bolsa, en 1911, no menos de 1,470,000 libras, es decir, diez veces su capital nominal, mil veces el capital efectivamente empleado. . .[93]

Mientras que acciones y obligaciones continúan esta circulación independiente en la bolsa, entre los corredores o agentes de cambio los valores reales cuyo contravalor representan pueden haber desaparecido desde hace tiempo. Los navíos de guerra construidos con los capitales tomados a préstamo por un gobierno pueden estar desde hace mucho tiempo en el fondo de los mares, de la misma manera que las máquinas compradas con el dinero procedente de la venta de una acción pueden encontrarse transformadas en chatarra. Desde ahora, el divorcio entre el capital real y la masa de los títulos negociables, ya pronunciando por efecto de la sobrecapitalización de muchas sociedades por acciones, se hace total. El volumen de títulos sólo representa un *capital ficticio* que, bajo la apariencia de una fracción del capital social total, oculta su verdadero carácter: el de ser un simple título de renta, que da derecho a la participación en el reparto de la plusvalía social.

Durante mucho tiempo se ha querido ver en el desarrollo de las sociedades por acciones una prueba de que el capital, lejos de concentrarse, se "democratiza" ¿Acaso no existen en ciertos países, por ejemplo en los E.U.A, millones de accionistas? ¿Acaso no pueden los obreros especializados comprar con sus ahorros acciones de importantes sociedades industriales?

Esta concepción se apoya en una doble confusión. En primer lugar no es capitalista todo aquel que obtiene un ingreso procedente, en última instancia, del reparto de la plusvalía social; si así fuera, cada mutilado de guerra sería también "capitalista". Sólo deben clasificarse en esta categoría aquellos accionistas que, gracias a la renta de su capital, pueden vivir sin vender su fuerza de trabajo y vivir a un nivel que corresponda por lo menos al de un pequeño industrial.

Ahora bien, una encuesta realizada en 1952 por el *Brookings Institute* de los E.U.A., ha demostrado que de un total de más de 30 millones de obreros americanos, sólo el 2% posee acciones. De un total de 6.5 millones de accionistas, 4.5 millones poseen menos de 100 acciones cada uno y retiran de ellas una renta *anual* media inferior a 200 dólares, es decir, menos que el salario *mensual* de un obrero medio. Sería, pues, absurdo considerar a estos hombres como "capitalistas".

Además, aunque las sociedades por acciones aparezcan formalmente como instituciones de *difusión* de la propiedad de los medios de producción, representan en realidad una etapa importante en el proceso de *concentración* del capital. El considerar a un pequeño accionista como "copropietario" de un trust gigante, la *General Motors* por ejemplo, constituye una pura ficción jurídica. En realidad, este accionista sólo es propietario de un *título de renta.* A cambio de este título, ha abandonado prácticamente a los grandes industriales y banqueros la libre disposición de sus ahorros. Por tanto, la sociedad por acciones es más bien una forma velada de *expropiación* de pequeños ahorradores, no en beneficio de una fuerza anónima, sino en beneficio de los *grandes capitalistas,* que consiguen así dominar un volumen de capitales que rebasa ampliamente su propia propiedad.

"Cuando un individuo invierte capital en una gran sociedad, concede a los dirigentes de la sociedad (*corporate management*) plenos poderes para emplear ese capital a fin de crear, producir y desarrollar, abandonando todo control sobre el producto. Conserva un derecho modificado de recibir una porción de las ganancias, "generalmente en forma de dinero, y un derecho excesivo de vender su participación. Se convierte en un recipiendario casi completamente inactivo..."[94]

Es interesante observar que una sentencia de un tribunal británico confirma esta tesis. En 1949 Lord Evershett pronunció el siguiente veredicto: "Para la ley, los accionistas no son los propietarios parciales de la empresa. Esta es algo diferente a la totalidad de las acciones." Y *The Eco-*

nomist añade: "En otros términos, el accionista no posee una parte determinada de los bienes de la compañía. Tiene derecho a una determinada parte de las ganancias distribuidas."[95]

Antes del auge de las sociedades por acciones, para poder controlar una empresa se necesitaba ser propietario de la mayor parte de su capital. Gardiner C. Means ha mostrado cómo, gracias al desarrollo de esas sociedades y a la dispersión de las acciones entre pequeños accionistas, algunos grandes accionistas se aseguran el control de los trusts con participaciones muy minoritarias.[96] Así, por ejemplo, en la *American Telephone & Telegraph Cy,* 43 grandes accionistas poseían en 1935 mayor número de acciones que 242,500 pequeños accionistas. En uno de los principales trust americanos de cigarrillos, la *Reynold Tobacco Cy,* en 1939 había 66,357 accionistas; pero 20 de ellos poseían el 59.7% de las acciones simples A y el 22.5% de las acciones simples B.[97] El 1 de junio de 1959 el trust británico *Bowaters* contaba con 42,866 accionistas; de éstos, 26,000 poseían en conjunto acciones ordinarias por valor de 2.8 millones de libras, mientras que 151 grandes accionistas eran propietarios de 4.3 millones de libras (¡63 de ellos tienen acciones por 3.4 millones de libras esterlinas!).

La encuesta del *Brookings Institute* arriba mencionada ha demostrado que el 2% del número total de los accionistas, es decir, menos del 0.1% de la población americana, 130,000 personas, poseyendo cada una 1,000 acciones o más, reúnen en total el 56% del valor bursátil de todas las acciones americanas, y controlan, pues, la mayor parte del capital americano.

El profesor Sargant Florence ha examinado al detalle el reparto de las acciones entre los pequeños y grandes accionistas de las principales sociedades americanas y británicas. El resultado es significativo. Entre 1,429 sociedades americanas, el 98.7% de los accionistas —la masa de los "pequeños"— sólo posee el 38.9% de las acciones, mientras que el 0.3% de los accionistas —los que poseen más de 5,000 acciones— concentran en sus manos el 46.7% de éstas. Si sólo se consideran las grandes sociedades con un capital que rebase los 100 millones de dólares, estos porcentajes resultan prácticamente idénticos (estas cifras se refieren a la situación de los años 1935-1937).

En Gran Bretaña, respecto a las 30 mayores compañías, un 96.4% de los accionistas —los pequeños— poseen el 40.1% de las acciones, mientras que un 0.5% —los grandes— poseen el 35.9%.

Entre las 126 mayores sociedades por acciones de los E.U.A, los 20 principales accionistas poseen más de la mitad de las acciones en un cuarto de estas sociedades, del 30 al 50% en un segundo cuarto y del 20 al 30% en un quinto. En Gran Bretaña, entre las 82 mayores sociedades, en un 40% de ellas 20 principales accionistas poseen más de la mitad de las acciones, en un 17% de las sociedades del 30 al 50% y en un 21% de las sociedades del 20 al 30% de las acciones.

Finalmente, analizando la gestión de todas esas sociedades, se comprueba que el 58% de las sociedades británicas y americanas están netamente

dominadas por los principales accionistas, y que el 33% de las sociedades británicas, así como el 15% de las sociedades americanas, son casos "marginales".

Y el profesor Sargant Florence concluye:

"Pasando así de lo que es conocido a lo que no lo es, hay ciertamente pruebas para creer que la 'revolución de los administradores' [*managers*],* no ha avanzado tanto como algunas veces se cree (o como se afirma sin reflexionar), y que la dirección y las decisiones definitivas sobre los problemas decisivos (*top policy*) permanecen en numerosas sociedades o compañías en manos de los mayores accionistas capitalistas."[98]

Norman Macrae calcula que en Gran Bretaña un 2% de la población posee más del 90% de todas las acciones del país, y que de 100,000 a 150,000 personas (del 0.2 al 0.3% de la población) poseen más del 50% de esas acciones.[99]

Y lo mismo ocurre en la India, donde las acciones de algunas grandes sociedades se reparten de la manera siguiente:[100]

	Advance Mill		*Tata Mills*		*Tata Hydro-Elec.*	
	%	%	%	%	%	%
Poseen:	Accionistas	Acciones.	Accionistas.	Acciones.	Accionistas.	Acciones.
Del 1 a 25 acciones	93.6	40.0	79.0	14.1	82.0	24.2
más de 150 "	0.9	36.5	2.4	64.0	2.2	48.33

En cada caso, un pequeño número de grandes accionistas posee tantas o más acciones que la gran masa de los pequeños accionistas y controla, por tanto, las sociedades. En realidad, un grupo todavía más restringido ejerce una influencia preponderante en las sociedades por acciones:**

"La forma de sociedad por acciones favorece la creación de una verdadera aristocracia, de una verdadera oligarquía. Se crean administradores de carrera cuyo papel consiste exclusivamente en encargarse de la administración de las grandes sociedades de capitales... Por la multiplicación de los nexos que los unen a numerosas sociedades, [estos hombres] crean entre ellos una especie de dinastía personal. Se crea todo un enmadejamiento de relaciones que reciben los más diversos nombres... "comunidades de intereses", *"inter-directorates"*... Este doble hecho de la irresponsabilidad personal y de la dirección administrativa, favorece el acuerdo, es decir, el monopolio."[101]

La generalización de las sociedades por acciones (sociedades anónimas,

* Ver en el capítulo XIV, *¿Una revolución de los administradores?*

** Ver capítulo XII.

corporaciones, sociedades de responsabilidad limitada etc.), representa una importante etapa en la socialización de hecho del crédito y del conjunto de la economía. Cuando el banco presta a un industrial los haberes que un pequeño rentista ha depositado en él, el industrial sigue siendo propietario de la mayor parte del capital con que trabaja. Con la constitución de las sociedades por acciones, asistimos a una separación cada vez más pronunciada del *empresario* y del *propietario-rentista.* El capital del empresario se convierte en un instrumento de mando sobre capitales varias veces superiores al suyo propio.

El crédito de consumo

El crédito de circulación y el crédito de inversión se mantienen esencialmente en el círculo de la burguesía, grande y pequeña. Pero en la época capitalista reaparece también el crédito para el consumo, dado en una forma usuraria o no usuraria. Al endeudarse en las tiendas donde tiene que aprovisionarse en productos de primera necesidad, los obreros, empleados, desempleados, desclasados pueden encontrarse rápidamente encadenados por vida a un acreedor despiadado que se apodera de una gran parte de sus pobres ingresos en forma de intereses de una deuda de la que no podrán ya liberarse. Esta forma de usura es particularmente odiosa cuando es practicada por las tiendas que son propiedad de la empresa a la que el obrero vende su fuerza de trabajo.

Con la producción en serie de los bienes de consumo llamado *duraderos* (cocinas, máquinas de coser, refrigeradores, lavadoras, radios y aparatos de televisión, bicicletas y motocicletas, automóviles, etc.), aparece hacia 1915 otra forma moderna de crédito para el consumo.[102] En general, el salario de los obreros y empleados, incluso cuando son especializados, es insuficiente para que puedan comprar tales mercancías al contado. Sin embargo, el pago de una fracción del salario mensual o semanal permite adquirirlos en propiedad, después de cierto tiempo. Industriales y comerciantes tienen interés en favorecer esta *venta a plazos* porque representa el único medio de ampliar el mercado de esos bienes de consumo duradero, y porque en general cobran un interés considerable sobre ese crédito (diferencia entre el precio al contado y el precio a plazo).* Además, los gastos generales de los comerciantes (almacenamiento y conservación) se encuentran así considerablemente reducidos, puesto que los compradores los toman a su cargo. Pero incluso haciendo abstracción de la explotación que implica —devolución de las mercancías en caso de no haber sido pagado un plazo—, el desarrollo excesivo del sistema de pagos a plazos representa un elemento de inestabilidad del sistema capitalista,

* Se trata a menudo de un interés usurario, porque continúa calculándose sobre el conjunto del precio del artículo, incluso cuando se ha devuelto ya el 50 o el 75% de ese precio.

particularmente hacia el fin del auge y en vísperas de la depresión en cada ciclo económico.[103]

El estrecho nexo existente entre ese crédito moderno al consumo y la producción en serie de bienes de consumo duradero se ve claramente si observamos que esos créditos, que eran inexistentes en 1914, se han desarrollado en los E.U.A. después de la primera Guerra Mundial —6.3 mil millones de dólares en 1929, 25 mil millones de dólares en 1952— y en Gran Bretaña, Alemania Occidental, Bélgica, Suecia, Francia, etc., después de la segunda Guerra Mundial, en el momento mismo del auge de la industria automovilística, de las motocicletas, de los refrigeradores y de los aparatos de televisión en esos países.[104]

El crédito y las contradicciones del capitalismo

El crédito ha marcado, pues, profundamente la historia y el desarrollo del capitalismo. Ha aumentado poderosamente el campo de acción del capital, permitiendo la capitalización de toda reserva de dinero disponible. Ha facilitado, acelerado, generalizado, la circulación de mercancías. Ha estimulado la producción capitalista, la competencia, la concentración de capitales, en suma todas las tendencias de desarrollo del capitalismo. El crédito resulta un instrumento tan indispensable al modo de producción capitalista como el comercio, permitiendo una importante reacción contra la baja tendencial de la tasa media de ganancia.

El crédito ha transformado también a la propia clase burguesa. La separación del interés de la ganancia, de una clase de rentistas de la mesa de la burguesía, señala al mismo tiempo la conclusión lógica del desarrollo capitalista y el primer signo cierto de su decadencia. He aquí, en efecto, una fracción de la burguesía que sólo vive ya de su *propiedad* del capital y que, por tanto, se encuentra completamente expulsada del proceso de producción, completamente alejada de todo contacto directo con las máquinas o los trabajadores. El carácter *privado* de la apropiación capitalista, que sigue siendo personal y tangible en la empresa capitalista —propiedad familiar, en la sociedad por acciones se hace cada vez más objetivo, abstracto. El reino del capital reviste su forma más anónima y general. Aparentemente, no son ya personas en carne y hueso las que encarnan la explotación, sino "sociedades" y "compañías", sinónimos de fuerzas económicas objetivas y ciegas.

Igual que el comercio, el crédito permite asimismo una reducción considerable del tiempo de rotación de los capitales, permite *una movilidad cada vez más grande del capital circulante frente a la inmovilización de una creciente fracción del capital* en gigantescas instalaciones fijas.*

* Al principio de la crisis, el crédito permite incluso reabsorber las primeras consecuencias de una caída brutal de los precios. En la medida en que el empresario trabaja con capitales prestados, puede vender *por debajo del precio de producción.* Para ello le basta, en efecto, con que el precio obtenido permita el pago del interés, que es inferior a la ganancia media.

De esta forma, atenúa para el futuro próximo las contradicciones resultantes de la evolución del capitalismo. Pero, al mismo tiempo, exacerba esas contradiciones a largo plazo. En los primeros tiempos del capitalismo industrial, cada capitalista podía darse cuenta enseguida de si el tiempo de trabajo invertido para producir sus mercancías era o no tiempo de trabajo socialmente necesario. Le bastaba para ello con dirigirse al mercado, y buscar en él compradores para esas mercancías a su precio de producción. Cuando el comercio y el crédito se interponen entre el industrial y el consumidor, el industrial comienza por realizar de manera automática el valor de sus mercancías. Pero, desde este momento, ignora ya si éstas encontrarán o no una salida real, si encontrarán un "último consumidor". Mucho tiempo después de que él haya gastado el dinero, contravalor de las mercancías producidas, puede ocurrir que éstas no sean vendibles, que no representen verdaderamente tiempo de trabajo *socialmente necesario.* La depresión es entonces inevitable. El crédito tiende a alejar esta depresión, haciéndola más violenta cuando acaba por producirse.

Al permitir una expansión de la producción sin relación directa con las capacidades de absorción del mercado; al velar durante todo un período las relaciones reales entre el potencial de producción y las posibilidades de consumo solvente; al estimular la circulación y el consumo de las mercancías más allá del poder de compra real disponible, el crédito retrasa el desencadenamiento de las crisis periódicas, agrava los factores de desequilibrio y, por tanto, hace la crisis más violenta cuando estalla. Porque el crédito no hace más que desarrollar el divorcio fundamental entre las dos funciones esenciales de la moneda —medio de circulación y medio de pago—, no hace más que desarrollar el divorcio fundamental entre la circulación de mercancías y la circulación de dinero que realiza su valor de cambio, contradicciones estas que representan las fuentes primeras y generales de las crisis capitalistas.

CAPITULO VIII

LA MONEDA

Las dos funciones de la moneda

La moneda, el equivalente general, es ante todo una mercancía en cuyo valor todas las demás expresan su propio valor de cambio.[1] La ecuación: 25 sacos de trigo valen 1 libra de oro, expresa una equivalencia en valor de cambio, es decir, en tiempo de trabajo socialmente necesario. Como medida común del valor, la moneda no posee ninguna cualidad misteriosa. Puede realizar esta función porque también ella es un producto del trabajo humano, porque también posee un valor determinado.

Cuando los cambios son simples y las compras y ventas van sustituyendo progresivamente al trueque, esta cualidad fundamental de la moneda se manifiesta claramente. En los albores de la producción simple de mercancías, hay casi siempre dos o tres equivalentes generales que se utilizan conjuntamente como medidas del valor: en Egipto y Mesopotamia el trigo, el oro o el cobre; el trigo, el arroz y la plata en China, etc. En estas condiciones, nadie podría considerar la moneda como un simple instrumento convencional de cambio.

La división social del trabajo todavía es relativamente simple y transparente. En el intercambio de 25 sacos de trigo, 5 vacas y una libra de plata, los trabajos respectivos del cultivador, del ganadero y del minero, parecen reducidos a una medida común, a una fracción común del tiempo de trabajo total, disponible en la sociedad basada sobre una contabilidad del tiempo de trabajo.

Pero cuando los cambios se multiplican y prevalecen cada vez más, esta relación simple y transparente desaparece. La moneda ya no es simplemente medida común de los valores; se ha convertido también en medio de cambio.[2] Un gran número de mercancías se encuentra en el mercado en manos de sus respectivos propietarios. Estas mercancías pasarán de uno a otro hasta que lleguen a los compradores que desean realizar su valor de uso. Estos compradores las retiran definitivamente del mercado. La moneda facilita esos cambios sucesivos y permite efectuarlos en las condiciones de un mercado unificado.[3] Pero, para cumplir esta función, su propio valor intrínseco sólo tiene una importancia secundaria. Si el valor de 25 sacos de trigo es igual al de 5 vacas, a los cultivadores y a los ganaderos no les importa haber intercambiado esas dos mercancías después de recibir, y más tarde devolver, una libra de plata fina o 10 libras de una aleación grosera. Como el conjunto de la circulación de mercancías aparece como una sucesión de operaciones de cambio en que la moneda sólo tiene un papel de *intermediario,* puede hacer la ilusión de que el va-

lor propio del equivalente general no tiene importancia para el buen funcionamiento de la economía.

Se trata, en efecto, de una ilusión. En la medida en que la circulación de mercancías se desdobla en una circulación de mercancías y en una circulación de dinero, la moneda se desdobla también en medio de circulación y *medio de pago diferido.* En una sociedad que produce esencialmente mercancías, un volumen de éstas circula gracias al crédito. El equivalente en dinero de esas mercancías sólo se cobrará después.[4] Toda fluctuación en el valor intrínseco de la moneda, del equivalente general, provoca inmediatamente perturbaciones en las relaciones entre deudores y acreedores, lesionando a los primeros cuando el valor de la moneda se eleva —tal como ocurrió con el cobre en la época de la república romana—, arruinando a los segundos cuando el valor de la moneda se hunde.

Valor de la moneda metálica y movimiento de precios

Desde el momento en que los metales preciosos se adoptaron más o menos universalmente como equivalentes generales, las fluctuaciones de su valor intrínseco han venido provocando invariablemente grandes cambios en el precio de las mercancías —es decir, en la expresión del valor de esas mercancías en términos monetarios. Una alza del valor de la moneda metálica provoca una baja de los precios (expresados en esta moneda); una baja del valor de la moneda metálica provoca un alza de los precios.

Cuando a consecuencia de la utilización de instrumentos de trabajo de hierro las condiciones de producción del metal-dinero se mejoraron apreciablemente, lo que provocó un hundimiento del valor de ese metal hacia el año 900 a. de C., se produjo una primera gran revolución en el valor de la moneda. Este descenso del valor provocó una fuerte alza de los precios expresados en plata: el precio de un *qur* de trigo ascendió de 2 siclos de plata bajo Hammurabi (año 2,000 a. de C) a 15 siclos hacia el año 850 a. de C.[5] Seis siglos más tarde, Alejandro Magno se apoderó de enormes cantidades de metales preciosos acumuladas en el tesoro imperial persa y provocó con ello los mismos efectos que una producción muy barata: una caída del valor del oro y de la plata de aproximadamente el 50%, y un alza proporcional de los precios.[6]

A partir del siglo II de nuestra era, empieza a esbozarse el proceso inverso. El encarecimiento del precio de los esclavos, la disminución de su rendimiento, el cierre de numerosas minas, el reflujo de los tesoros saqueados hacia la India, aumentaron el valor del oro y de la plata, provocando con ello un descenso de los precios expresados en metal precioso (descenso que se vio obscurecido por el envilecimiento de la moneda llevado a cabo por los sucesivos emperadores).[7] Este movimiento alcanzó su punto culminante hacia los siglos VIII-IX de nuestra era. Más tarde la tendencia volvió. A partir de los siglos XIV y XV, una verdadera revolución técnica en los métodos de explotación de las minas de plata provocó

el descenso del valor de ese metal y un alza general de los precios. Esta se generaliza en la segunda mitad del siglo XVI, a partir de la explotación de las minas de plata de Potosí (Bolivia), y de las minas de México, realizada con mano de obra servil, lo que redujo al máximo los gastos de producción, provocando el cierre de numerosas minas de Europa.

Al comparar las fluctuaciones del valor de la moneda metálica con las fluctuaciones de los precios, es preciso tener en cuenta que los mismos cambios técnicos que, por el incremento de la productividad, provocan un descenso radical del valor del metal, pueden también provocar una caída del valor de *todas* las mercancías. En estas condiciones, una caída del valor del oro y de la plata puede venir acompañada de una estabilidad o incluso de una caída de los precios de las mercancías. Así por ejemplo, la misma técnica revolucionaria de la Edad de Hierro, que en el siglo X antes de nuestra era provocó el envilecimiento del valor de la plata, entre los siglos X-VII a. de C., permitió una considerable extensión de la producción agrícola con gastos reducidos y acarreó un hundimiento de los precios agrícolas (el precio del trigo, por ejemplo, pasa de 15 a medio siclo por *qur*).[8]

Mientras el mercado mundial estuvo fraccionado en millares de mercados regionales cuyas relaciones recíprocas eran escasas y restringidas, la coexistencia de numerosos equivalentes generales en el mundo no supuso una dificultad particular para los cambios. Cuando los portugueses, y más tarde los holandeses, comenzaron a traficar en Indonesia, encontraron allí diferentes patrones monetarios establecidos simultáneamente. En las comunidades indígenas la moneda de plata y de oro pudo coexistir con la moneda de concha.[9] Sólo cuando el capitalismo industrial unifica efectivamente el mercado mundial, cuando ya no se producen más valores de cambio, se hace sentir la necesidad de un equivalente general para todos los países. La tentativa de numerosos países de asentar el equivalente general a la vez sobre el oro y la plata (bimetalismo) estaba condenada al fracaso. Al tener cada uno de estos metales su propio valor de cambio, sometido en la época capitalista a numerosas oscilaciones, era inevitable que se produjeran constantes perturbaciones en la expresión de los precios de un metal al otro, en la expresión del precio de las mercancías en un metal o en el otro.[10] Finalmente, hacia fines del siglo XIX casi todos los países se vieron obligados a adoptar el patrón oro; el oro se convirtió en medida general del valor para todos los países. No obstante, la resistencia continuó en el extremo Oriente donde, desde el siglo XVI, la plata se venía utilizando como equivalente general, primero en China, y más tarde en la India y el Japón.

La circulación de la moneda metálica

Los metales preciosos sirven de instrumentos de cambio porque ellos mismos representan un determinado valor de cambio. Como valores iguales se cambian contra valores iguales, es evidente que, con la utilización de

una moneda metálica, se establece una relación precisa entre el precio total de todas las mercancías en circulación y el volumen monetario necesario para poder realizar el valor de cambio de esas mercancías. Para determinar esta relación es preciso tener en cuenta que una misma moneda puede efectuar varios cambios sucesivos.

Un campesino la ha traído al mercado para comprar paño. Con la misma moneda, el pañero compra al molinero una remesa de harina. El molinero compra a su vez trigo a un campesino, siempre con ayuda de la misma moneda. En un solo día ésta habrá efectuado, pues, tres operaciones de cambio, cada una de ellas con un valor igual al de la moneda propia. Si representamos por v esta velocidad de circulación de la moneda —el número de operaciones de cambio efectuadas por una misma moneda en un lapso de tiempo determinado—, por Q el número de mercancías en circulación y por p el índice medio de los precios, obtendremos la siguiente fórmula que define el volumen monetario en circulación, M:

$$M.v = Q.p$$ [11]

El volumen total de moneda en circulación, multiplicado por la velocidad de circulación de ésta, debe ser igual a la cantidad total de las mercancías en circulación multiplicada por el índice medio de los precios. Obtenemos así la siguiente fórmula respecto a la masa monetaria necesaria para el cambio de todas las mercancías en circulación:

$$M = \frac{Q.p}{v}$$

Finalmente, sustituyendo $Q.p$ por P, suma total de los precios de todas las mercancías en circulación, obtendremos la siguiente fórmula:

$$M = \frac{P}{v}$$

El volumen total monetario en circulación debe ser igual a la *suma de los precios de todas las mercancías intercambiadas,* dividida por la velocidad de circulación de la moneda.

Esta fórmula no debe considerarse como reversible. No debe tampoco considerarse como una fórmula algebraica, en la que el conocimiento de tres factores permite deducir automáticamente el cuarto.[12] Normalmente, sólo P debe considerarse como la *única variable independiente* de la fórmula. Los precios de producción de las mercancías pueden fluctuar con el valor; el progreso técnico puede producir una disminución más o menos radical de los precios. En este caso, cabe la posibilidad de que una parte

de la moneda metálica sea sacada de la circulación, de que sea atesorada. Si el volumen de las mercancías en circulación aumenta sensiblemente sin un incremento correspondiente de la productividad (una disminución correspondiente del valor de cada mercancía), para poder efectuar los cambios se necesitará un volumen suplementario de moneda metálica. Se intentará, pues, aumentar por todos los medios la producción de metales preciosos (apertura de minas cerradas; búsqueda de nuevas minas, etc.). Tal ocurrió sobre todo, desde finales del siglo XIV hasta el siglo XVI. Pero la velocidad de circulación de la moneda no es un factor autónomo. "La velocidad de circulación de la moneda tiende a variar con la producción y, en este sentido, las variaciones de la circulación monetaria no afectan a los precios."[13]

Orígenes de la moneda fiduciaria privada

Sin embargo, desde el desarrollo de la producción simple de mercancías, el empleo exclusivo de la moneda metálica puede constituir un freno al ajuste rápido de los cambios. Un desarrollo brusco del comercio internacional puede provocar una penuria de numerario y obstaculizar así la extensión económica. Tal ocurrió no solamente en Europa occidental durante los siglos XIV-XV, sino también en el imperio del Islam bajo los Abasidas,[14] en Egipto durante la época helenística,[15] en la Grecia antigua antes del descubrimiento de las minas de Laurio,[16] y en China en el siglo IX d. de C.[17] Los períodos de penuria de numerarios se suelen caracterizar por una circulación cada vez más rápida de las monedas acuñadas, que se desgastan antes, deteriorándose en peso y valor.

Por lo demás, en el marco de una producción simple de mercancías plenamente desarrollada, el empleo exclusivo de la moneda metálica acarrea numerosas dificultades. La partida de expediciones marítimas y de caravanas que deben llevar sus medios de cambio para un largo período puede provocar bruscas penurias de numerario. R. de Roover cita un tratado de comercio del siglo XV,[18] redactado por Uzzano, en donde se señala que, en Venecia, en los meses de junio y julio se producía todos los años una penuria monetaria a consecuencia de la partida de galeras para Constantinopla. Esta "tensión" en el "mercado monetario" medieval se prolongaba regularmente hasta después de la partida de las galeras para Alejandría a principios de septiembre, y se repetía entre el 15 de diciembre y el 15 de enero, después de la partida de las galeras que iban en busca del algodón. Por el contrario, en octubre y noviembre, existía abundancia de numerario, porque los mercaderes alemanes llegados para comprar especias traían mucho dinero a Venecia.[19]

La simple necesidad de transportar cantidades muchas veces considerables de monedas para efectuar pagos, indica que el empleo de la moneda metálica puede llegar a ser un estorbo:

"[Bajo Luis XVI] el transporte de numerario que efectuaban las Mensajerías eran muy oneroso: los días 10, 20 y 30 de cada mes, cuenta Mer-

cier en su *Tableau de Paris*, desde las diez de la mañana hasta el mediodía se encuentran mandaderos con sacas llenas de dinero, doblegados bajo su peso; corren como si un ejército enemigo fuera a sorprender la ciudad..."[20]

Estas dificultades de transporte se mostraron particularmente penosas en países como China, donde se utilizaban como numerario metales menos nobles que el oro o la plata, a saber, el cobre e incluso el hierro.

A todo esto hay que añadir la gran inseguridad monetaria que reinaba generalmente en tales épocas debido a la circulación simultánea de las más diversas piezas,* así como a operaciones fraudulentas (recorte, etc.), sobre todo por parte de los Tesoros reales. En los siglos XVI y XVII este fenómeno alcanzó en Inglaterra una extensión tal que en 1695 un 50% de las recaudaciones fiscales se perdió debido al peso insuficiente de las piezas entregadas.[21]

Todas estas razones explican por qué, en una cierta etapa del desarrollo de la producción simple de mercancías, la expansión comercial induce a los mercaderes a crear *signos de sustitución de la moneda*, por medio de los cuales pueden acelerarse los cambios y simplificarse su pago. Las dos formas clásicas de estos signos de sustitución que aparecen más o menos generalmente en toda sociedad de capital mercantil desarrollado, son las letras de cambio y la transferencia de crédito (la moneda escritural).

Hemos visto ya como la letra de cambio nace de la separación en el tiempo de la compra y de la entrega, de la separación en el espacio del comprador y del vendedor.** En la Europa medieval estas letras son originalmente contratos de cambio e instrumentos de crédito. En las demás sociedades son simples instrumentos de crédito, como los "vales de arroz" en el Japón,[22] o cheques pagaderos en moneda metálica o en mercancías determinadas, como los "vales de té" en China bajo la dinastía de los Song.[23] Lo que caracteriza a estos documentos, abstracción hecha del papel que tienen como instrumentos de crédito, es el hecho de que, por su utilización generalizada, puedan servir de signos de sustitución monetaria. Basta para ello con que puedan circular, es decir, ser aceptados por personas diferentes a las que se menciona en el documento. En Europa occidental esta circulación se aseguró gracias a la práctica del *endoso de las letras de cambio*, que se extendió probablemente desde el principio del siglo XVI.[24] A principios del siglo XIX, en Escocia y en Lancashire, las letras de cambio circulan todavía como verdaderos medios de cambio, y están avaladas por numerosas firmas.[25]

La técnica de la transferencia se utilizó más ampliamente para suplir la carencia de la moneda metálica, por lo menos en Europa Occidental desde la Edad Media. En efecto, la mayor parte de los mercaderes abre cuentas en las grandes casas de mercaderes-banqueros. Cuando compran mer-

* Ver capítulo VII.
** *Ibid.*

cancías, ordenan a su banquero que inscriba en sus libros la cantidad a pagar en su cuenta deudora, así como en la cuenta acreedora de su proveedor. Igualmente, cuando venden sus productos, hacen inscribir en su cuenta acreedora la cantidad que se les debe, inscribiendo la misma cantidad en la cuenta deudora de su cliente. A intervalos determinados, las cuentas acreedoras y deudoras de cada mercader se saldan por medio de depósitos en los establecimientos de los banqueros, y de eventuales entregas suplementarias en especie si es necesario. Este sistema de transferencia que se desarrolla, sobre todo, gracias a las ferias del siglo XIII, permite a la sociedad medieval una enorme economía de numerario:

"Esas grandes ferias donde se centraliza el comercio de especies de Levante y de paños del Occidente conocen los pagos por compensación. Se maneja, en suma, poca moneda en Troyes y en Provins; sobre todo se intercambian créditos, y al final de la feria, las tiendas de los cambistas constituyen un verdadero *clearing house.* Los créditos no pagados pueden ser, por otra parte, llevados de feria en feria, mediante una comisión."[26]

En Brujas, de Roover encontró en los libros de los banqueros brujenses de los siglos XIV y XV millares y millares de avisos de transferencias. Piensa que, en ese momento, los depósitos bancarios se habían convertido en una verdadera moneda.[27] Se llama moneda escritural al empleo de las transferencias de banco como medio de cambio y de pago, ya que los desplazamientos de fondos se efectúan por simple juego de escrituras en los libros de los banqueros.

Las cartas de pago y de cambio, así como la moneda escritural, pueden utilizarse en lugar de la moneda metálica para efectuar una serie de operaciones monetarias. Pero estos signos de sustitución monetaria representan una moneda fiduciaria, porque se aceptan como pago solamente en la medida en que se tiene confianza en la persona que los emite (o en el banquero que efectúa la transferencia). Se trata de una *moneda fiduciaria privada,* puesto que la emiten personas privadas.

Los signos de sustitución de la moneda metálica pueden servir de medios de cambio y de contravalor de mercancías, con la condición de *ser convertibles finalmente en moneda metálica,* en equivalente general. La circulación de moneda fiduciaria privada implica siempre un saldo final en moneda pública generalmente aceptable. Naturalmente, cada mercader es el único responsable de la convertibilidad de sus propios billetes. Si éstos acaban por no ser pagados, el mercader quiebra y los que están en posesión de sus billetes pierden el dinero adelantado. La moneda fiduciaria privada es, pues, por definición, una forma de crédito, una *moneda de crédito,* cuya solidez —el grado de equivalencia con su contravalor en moneda metálica— depende de la solvencia de los que la emiten.

Orígenes de la moneda fiduciaria pública

Pero en el esfuerzo *privado* por suplir la insuficiencia de la moneda me-

tálica hay, sin embargo, algo de insólito. La moneda, equivalente general, es por definición un *instrumento social* que debe precisamente neutralizar lo que hay de puramente privado en las mercancías, para permitir así un desarrollo de los cambios con el mínimo de restricciones en el tiempo y en el espacio. Unos signos de sustitución monetarios cuyo empleo depende de la solvencia del burgués individual no pueden, a la larga, realizar tal función social. He ahí la razón de que el desarrollo del capital mercantil exija la creación de *signos públicos de sustitución monetarios,* es decir, la creacción de una moneda fiduciaria pública. Históricamente, la moneda fiduciaria pública procede de una tercera forma de moneda fiduciaria privada, del funcionamiento de los recibos de depósito como billetes de banco. Su tierra de origen es China.

El documento comercial se conoce ahí desde la dinastía de los Chou (1134-256 a. de C).[28] Durante el siglo IX de nuestra era, caracterizado por una gran penuria de moneda metálica, los mercaderes que llegan a las capitales de provincia adquieren la costumbre de depositar sus metales preciosos en casa de los particulares y de hacer circular los *recibos de depósito* que reciben de ellos.[29] Esta moneda fiduciaria privada se designa con el nombre de *fei-chien,* o "moneda volante". El gobierno central prohíbe esta práctica porque teme que los metales preciosos desaparezcan de la circulación. Pero como la penuria de numerario es real, se ve obligado, en el año 812, a abrir también oficinas de depósitos en la capital central. Con los recibos, resguardos de depósitos que entrega a los propietarios, estos últimos pueden hacerse entregar piezas metálicas en todas las sucursales provinciales de las oficinas imperiales. Más tarde, en el siglo X, se establece un "banco para la moneda fácil" con objeto de regir el conjunto de este sistema.

Los recibos de depósitos emitidos por este banco se estipulaban todavía nominalmente. Pero a principios del siglo XI las piezas metálicas de la provincia de Sechuán, acuñadas en hierro, entorpecían por su peso excesivo la circulación de mercancías. En vista de ello, los mercaderes decidieron suprimir completamente su circulación. Dieciséis casas de mercaderes ricos reunieron todas sus piezas metálicas y emitieron cartas de crédito, no ya nominalmente, sino *al portador,* avaladas por ese depósito y que debían sustituir toda la moneda metálica que estaba en circulación. La emisión de esos billetes se hizo imprudentemente; los mercaderes quebraron. Mas el gobierno central intervino a su vez y estableció, en el año 1021, un banco en Sechuán para la emisión de *billetes de banco públicos.* Dos años más tarde, esos billetes comenzaron a circular por todo el Imperio. Se constituyó después un banco especial para la emisión y la conversión de esta moneda de papel. En 1161 había ya en circulación papel moneda por valor de 41,470.000 *kuan,* mientras que solo había 700,000 *kuan* de piezas metálicas. Bajo las siguientes dinastías de los Yan (tártaros) y Ming, la moneda de papel continúa prevaleciendo, con numerosas fases de depreciación e inflación. Por lo demás, la caída de la dinastía de los Ming se debe en

parte a las consecuencias de una inflación galopante del papel moneda.* Después de esta catástrofe, en el siglo XVII la dinastía de los manchúes suprime el papel moneda, que ya no se volverá a restablecer en el país hasta mediados del siglo XIX.

Y así nace también en Europa la moneda fiduciaria pública. Desde el siglo XV, en Venecia y Barcelona, los bancos privados habían adquirido la costumbre de dar recibos de depósito a sus depositarios. Cuando quebraron, a finales del siglo XVI, primero el *Banco de Rialto* y después el Banco de Venecia, que eran instituciones públicas, emitieron certificados de depósitos al portador, que circularon como moneda de papel, que por otra parte se depreció rápidamente. El Banco de Amsterdam, fundado en 1609, emite únicamente los certificados de equivalencia de las piezas metálicas depositadas en él con relación a las piezas acuñadas en las Provincias Unidas. Estos billetes conservaron una asombrosa estabilidad hasta finales del siglo XVIII. Las primeras emisiones de billetes de banco propiamente dichos son obra del Banco de Suecia, en 1661.[30]

Creación de moneda fiduciaria pública. Primera fuente: el descuento

La moneda fiduciaria pública, el billete de banco, recibió su forma clásica en Gran Bretaña. También en este país procede de una moneda fiduciaria privada, las *goldsmith notes*. Los mercaderes ingleses depositaron primero sus joyas y tesoros privados con el rey. Pero en 1640, Carlos I, frente a dificultades financieras cada vez más graves, confisca esos bienes. Los mercaderes adquirieron entonces la costumbre de depositar sus tesoros en las casas de los orfebres, que emitían a cambio resguardos de depósitos llamados primero *goldsmith notes* y más tarde, cuando los orfebres comienzan a llamarse banqueros, *banker's notes*.[31]

Estos billetes se emitieron al principio por el valor total del depósito; si el depositario retiraba una parte de ese depósito, el billete recibía una inscripción suplementaria, en la que constaba esa retirada. Más tarde, los billetes se redactaron en sumas fijas, recibiendo los depositarios un número de éstos cuyo valor total igualaba al de su depósito. Banqueros privados de Escocia y el Banco de Inglaterra, fundado en 1697, emitieron también billetes en esas dos formas sucesivas.[32]

Ahora bien, a partir de un determinado momento, banqueros escoceses y orfebres adquieren la costumbre de prestar a terceros el depósito metálico que no les pertenece. A cambio de esos préstamos, reciben créditos. A partir de ese momento, la moneda fiduciaria que circula entre el público no está solamente cubierta por una existencia metálica, sino también por créditos de terceras personas (un crédito cubre a otro). Cuando en 1697 se funda el Banco de Inglaterra, éste emite billetes cubiertos por su existencia metálica y por una deuda del Estado hacia él.[33]

* Ver más adelante, p. 234.

La experiencia enseña a los banqueros que la emisión de billetes de banco cubiertos por créditos de terceros sólo puede hacerse hasta un determinado límite (por ejemplo, tres o cuatro veces el valor de la existencia metálica), porque el público nunca intenta convertir de una sola vez todos sus billetes de banco en piezas metálicas. Lentamente, durante el siglo XVIII, el Banco de Inglaterra fue perfeccionado el mecanismo mediante el cual se regula la emisión de billetes de banco a la vez por la existencia metálica en su posesión y por el descuento, en principio únicamente de los títulos públicos y después también del papel comercial.[34] El descuento, y después sobre todo el redescuento de los documentos comerciales, constituye durante todo el siglo XIX la fuente principal de la creación de billetes de banco, de moneda fiduciaria pública, no solamente en Gran Bretaña, sino en todos los países capitalistas.

Cuando el banco de emisión descuenta (o redescuenta) un documento comercial, paga al propietario del documento (o al banco) el valor nominal menos el interés; al hacer esto, pone en circulación billetes de banco por un valor igual al de esa suma. Cuando el documento vence, recibe de vuelta esa suma; la misma cantidad de billetes de banco se retira de la circulación. Las fluctuaciones del volumen de su cartera de documentos determinarán, pues, las fluctuaciones del papel moneda en circulación. Como el volumen de los documentos comerciales presentados al descuento aumenta en los períodos de buena coyuntura y disminuye en los períodos de crisis y depresión, la emisión de moneda de papel cubierta por efectos descontados constituye un instrumento monetario muy flexible, que permite adaptar el stock monetario a las necesidades de medios de cambio de la economía.[35]

Creación de moneda fiduciaria pública.
Segunda fuente: los adelantos en cuenta corriente

Mientras el descuento de documentos comerciales constituye la forma principal del crédito de circulación, la mayor parte de la moneda fiduciaria circulante procede de las operaciones de descuento y redescuento de los bancos centrales de emisión. Pero en el momento en que los adelantos en cuenta corriente sustituyen al descuento como forma principal del crédito a corto plazo —desde finales del siglo XIX en Gran Bretaña, y desde principios del siglo XX en el resto del mundo capitalista—, el elemento principal de la circulación monetaria pasa a ser la circulación de depósitos bancarios (de la moneda escritural).

En efecto, los capitalistas sólo conservan en forma de dinero líquido una pequeña parte de su capital circulante. La parte más importante se deposita en los bancos. Los banqueros funcionan como sus cajeros, pagan las sumas que deben y cobran las sumas que les pagan. Todos esos pagos se efectúan por medio de cheques* o por transferencias, y se realizan, pues,

* La palabra cheque viene del inglés *to check* (comparar, verificar) y se refiere a la costumbre de rasgar los billetes a la orden para crear un borde irregular, que

sin intervención de dinero líquido, por simple juego de escrituras.

Podría creerse que esta moneda escritural tiene como origen entregas de dinero líquido por los depositarios. Esto sólo es cierto en parte. Una gran parte de los depósitos bancarios no procede de entregas realmente efectuadas por los clientes del banco, sino que es el resultado de adelantos en cuenta cuenta corriente concedidos a los capitalistas por el banco. Estos préstamos son los que crean los depósitos (*loans make deposit*):

"*El volumen de los depósitos procede de la propia acción de los bancos.* Cuando un banco concede *préstamo,* permite *retirar cantidades de dinero* superiores a los depósitos efectuados, y compra valores mobiliarios, crea en sus libros cuentas de acreedores que son el equivalente de un depósito."[39]

Los depósitos bancarios así creados —por lo menos los depósitos a la vista— representan realmente *dinero,* puesto que pueden utilizarse para cualquier operación de compra y pago en el marco del país. Representan una *moneda fiduciaria,* porque en última instancia su circulación depende de la buena gestión y solvencia de los bancos, y no del valor intrínseco del equivalente general. Y representan una *moneda fiduciaria pública,* porque en todos los países evolucionados, el conjunto de bancos de depósito importantes está unido al Banco de Emisión por un sistema propio, con lo cual la moneda escritural queda cubierta por billetes de banco del Banco de Emisión.

Los créditos concedidos a los capitalistas por los bancos, y que son el origen de una buena parte de los depósitos a la vista, están destinados a ser empleados. Los bancos crean depósitos para que éstos circulen. Si al conceder un crédito en cuenta corriente al señor X un banco aumenta el depósito de éste de cuatro a seis millones de francos, el señor X utilizará esos seis millones para pagar una deuda contraída con el señor Y o para comprar mercancías al señor Z. Estos capitalistas poseen también cuentas corrientes. Si sus cuentas están en el mismo banco, todas esas operaciones se efectuarán por escrituras y no exigirán ningún desplazamiento de billetes de banco. El depósito de seis millones se transferirá simplemente de la cuenta del señor X a la del señor Z. Si están en otros bancos, las transferencias en cuestión sólo exigirán un desplazamiento de dinero líquido en la medida en que esos otros bancos no tengan que efectuar transferencias de una suma igual hacia el banco del señor X. De hecho, las *cámaras de compensación,* especialmente creadas para este fin, reducen al mínimo estricto los desplazamientos de dinero líquido de un banco a otro.*

pudiera compararse con el borde correspondiente de la otra mitad.[36] En la antigüedad se utilizó el mismo procedimiento con fragmentos de cerámica. Los primeros cheques de papel se emplearon en Barcelona y Venecia a partir del siglo XIV, pero se prohibió su utilización.[37] La costumbre de rasgar los billetes a la orden con un borde irregular se conserva en la Edad Media para los reconocimientos de deuda, como los que Des Marez descubrió en Ypres.[38] El primer cheque inglés que se conserva es de 1675.

* Los cajeros de los bancos londinenses, que se encargaban de transportar las sumas de dinero necesarias a los arreglos entre esos bancos, adquirieron la costum-

En fin de cuentas, los bancos podrán incrementar sus créditos en cuenta corriente, y crear así moneda escritural, en la medida en que otros bancos le concedan créditos y en que el banco central les permita aumentar sus cuentas de deudores.[41] La experiencia ha enseñado a los banqueros que, en tiempo normal, el público solo retira dinero líquido de los bancos por una fracción relativamente pequeña del importe total de los depósitos.* Basta, pues, con que estos depósitos no rebasen una relación determinada con el dinero líquido, llamada *cash ratio* o coeficiente de liquidez (es decir, mínimo de cobro, en porcentaje de la suma total de los depósitos), para que los bancos puedan normalmente hacer adelantos en cuenta corriente y crear la moneda escritural. En momentos excepcionales, el banco central debe intervenir para impedir que el hundimiento de ese sistema de crédito provoque también el hundimiento de todo el sistema monetario. A fin de evitar imprudencias, la mayor parte de los países evolucionados establece un "coeficiente de seguridad" fijado por el gobierno.**

Desde 1946 este coeficiente es del 8% en Gran Bretaña.[43] En los Estados Unidos, alcanza el 24% para los depósitos a la vista en los grandes bancos, en Bélgica el 4% para los compromisos a corto plazo, en Suecia e Italia el 25%, etc. Además, en el caso de Bélgica, el 65% del total de los depósitos a la vista debe estar cubierto por préstamos públicos.[44]

Así pues, la moneda escritural representa una gran parte del stock monetario, es decir, del conjunto de los medios de cambio y de pago que circulan en un país determinado. Prueba de ello es que, en 1952, la moneda escritural representaba en Estados Unidos el 78.6% de ese stock, el 74% en Gran Bretaña, el 65% en Australia, el 51% en Italia, etc.[45] Por lo demás la moneda escritural suele poseer una velocidad de circulación mayor que la de los billetes de banco.[46]

Creación de moneda fiduciaria pública. Tercera fuente: los gastos públicos

La moneda fiduciaria pública creada por descuentos o por adelantos en cuenta corriente corresponde a necesidades —de crédito, de cambio, de pa-

bre, en la segunda mitad del siglo XVIII, de reunirse en un establecimiento de bebidas, a fin de comparar sus cuentas, llevando solamente la diferencia entre las cantidades debidas y las cantidades por recibir (y a la inversa). Desde 1775, los propios banqueros imitaron este ejemplo, lo que dio nacimiento al *clearing-house*. Las Cámaras de Compensación se desarrollan en todas las grandes ciudades del mundo. Sus operaciones conciernen enormes sumas. En 1945, por ejemplo, los *Federal Reserve Banks* efectuaron en los Estados Unidos operaciones de compensación por un valor de 688,000 millones de dólares.[40]

* Estos retiros se hacen en primer lugar para el pago de los salarios y retribuciones, así como para hacer frente a las necesidades de consumo improductivo de los capitalistas.

** Se distingue el *coeficiente de tesorería* (relación del dinero en efectivo y del total de los depósitos) y el *coeficiente de liquidez* (relación del dinero en efectivo de los créditos de dinero al día, y documentos descontados con relación al total de los depósitos).[42]

go— inherentes al sistema económico. El hecho de que el Estado controle la creación de esta moneda fiduciaria corresponde a la naturaleza social cada vez más afirmada de la moneda, a medida que las relaciones de cambio se enrevesan y complican cada vez más en el interior del capitalismo moderno. Pero este control, que es indispensable para el buen funcionamiento de la economía, también puede ser causa de múltiples perturbaciones.

El Estado, que controla la emisión de papel moneda y determina en última instancia la amplitud del stock monetario tomado en su conjunto es, en efecto, comprador y vendedor, y necesita, pues, medios de cambio y de pago. Desde el origen de la moneda fiduciaria pública, los gobiernos que controlan su emisión se han visto sometidos a la tentación de utilizar al mismo tiempo para satisfacer sus propias necesidades. Las primeras experiencias de emisión de papel moneda llevaron invariablemente a catástrofes inflacionistas: así ocurrió con el papel moneda chino que, bajo el emperador tártaro Kublai Khan, alcanzó la circulación, que era fantástica para la época, de 249,652,290 *kuan*.[47] Y lo mismo ocurrió respecto a las primeras experiencias en otros continentes: las "monedas de mapa" en las colonias británicas y francesas en América durante el siglo XVIII, la "moneda continental" emitida durante la guerra de independencia en los E.U.A. los asignados emitidos durante la Revolución Francesa, etc.[48]

Incluso en un Estado burgués regido según los principios de la más estricta ortodoxia monetaria, es inevitable que la existencia de cierto movimiento periódico y cíclico de mayores necesidades de dinero disponible —por ejemplo, en vísperas de las fechas de pago de las remuneraciones de funcionarios— lleve a la Tesorería pública a aumentar sus deudas con el Banco de Emisión, lo que se traduce por el aumento del stock monetario. Normalmente, esta masa monetaria suplementaria es reabsorbida a continuación. Pero cuando el Estado aumenta la circulación monetaria a fin de financiar sus gastos a largo plazo o, peor todavía, su déficit presupuestario, se presentan riesgos de depreciación monetaria en la medida en que un volumen suplementario de mercancías no corresponde a este suplementario de dinero en circulación.[49]

El stock monetario socialmente necesario

Toda la pirámide de la moneda escritural se encuentra, pues, erigida sobre una base de papel moneda. Y lo mismo ocurre respecto a la moneda fiduciaria privada, como ya se ha indicado. Toda moneda de crédito exige como medio de pago final un determinado volumen monetario. Se trata en realidad de un volumen de créditos que, después de compensados, deben ser finalmente pagados. El volumen monetario lanzado a la circulación en una sociedad capitalista debe, por tanto, cumplir un doble papel: constituir el equivalente de las *mercancías* que entran en esta circulación(moneda que actúa como medio de circulación); y representar el contravalor de los

créditos que vencen, teniendo en cuenta los créditos que se neutralizan entre sí (moneda que actúa como medio de pago). Volvemos a encontrar aquí las dos funciones de la moneda anteriormente descritas.

La moneda como medio de pago, que efectúa el pago de créditos, lo mismo que la moneda como medio de circulación, posee una determinada velocidad de circulación: una misma cantidad de dinero puede, de mano en mano y de empresa en empresa, efectuar una sucesiva serie de pagos en un lapso de tiempo dado. Tendremos, pues, la siguiente fórmula del volumen monetario necesario para saldar todos los pagos debidos (por ejemplo durante un mes):

$$\frac{\text{suma total de las obligaciones} - \text{suma de los pagos que se neutralizan}}{\text{velocidad de circulación de los medios de pago}}$$

Sumando el stock monetario necesario para la circulación de las mercancías y el stock monetario para el pago de créditos, puede determinarse el stock monetario total indispensable para el buen funcionamiento de la economía capitalista. Es preciso tener en cuenta que un mismo billete de banco puede utilizarse sucesivamente para comprar una mercancía y para permitir al vendedor de ésta saldar un crédito. El stock monetario necesario para la economía durante un tiempo determinado debe, por tanto, ser igual a:

$$\frac{\text{suma de los precios de las mercancías en circulación}}{\text{velocidad de circulación de la moneda como medio de circulación}}$$

$$+ \frac{\text{suma de obligaciones que hay que pagar} - \text{suma de los pagos que se neutralizan}}{\text{velocidad de circulación de la moneda como medio de pago}}$$

$$- \text{suma que sirve sucesivamente como medio de circulación y medio de pago}$$

De esta fórmula se desprende inmediatamente que el stock *monetario necesario* para el buen funcionamiento de la economía es un factor muy elástico, que se modifica constantemente a lo largo de un mes. La víspera y en el momento del vencimiento del primero de cada mes, por ejemplo, se necesita mucha más moneda, medio de pago, que ocho días después. El stock monetario necesario fluctúa también según las oscilaciones de la coyuntura. De ello se desprende asimismo la necesidad de disponer de un instrumento monetario *muy flexible,* para que pueda adaptarse rápidamente a las necesidades constantemente cambiantes de la economía.

En el siglo XIX, se desencadenó en Gran Bretaña una serie de crisis de crédito, debido a que el Banco de Inglaterra se veía obligado por la ley

Peel a mantenerse en un máximo rígido para la emisión de billetes de banco. Esta ley tuvo que ser suspendida una y otra vez.[50]

En el siglo XX la moneda escritural ha resultado un instrumento monetario todavía más flexible que el papel moneda. Cuando el volumen de billetes de banco y de depósitos a la vista permanece estacionario, en tanto que la demanda de créditos de circulación y de medios de pago aumenta, el aumento de la *velocidad de circulación de la moneda escritural* —es decir, el empleo de un mismo depósito para un número mayor de transferencias en un tiempo dado— ofrece una solución. Esto fue lo que ocurrió especialmente en Bélgica en 1950 y a principios de 1951, cuando esta velocidad de circulación aumentó en un 20%.[51]

La circulación de papel moneda no convertible

La moneda escritural se basa en la moneda de papel público. Mientras éste sea convertible y continúe basándose en el stock metálico del Banco de Emisión, el empleo de signos de sustitución monetarios no plantea problemas respecto a la naturaleza de la moneda. Esta continúa sirviendo de equivalente general por su propio valor intrínseco. El hecho de que sólo una fracción de los billetes de banco esté cubierta por las entradas en metálico (de la misma manera que sólo una parte de la moneda escritural está cubierta por billetes de banco) representa simplemente una economía social de instrumentos de circulación, hecha posible por las leyes de comportamiento del público empíricamente descubiertas.

Estas leyes reflejan a su vez *la socialización creciente de la economía capitalista, el carácter cada vez más objetivo de la moneda.* Para no entorpecer el funcionamiento del mecanismo monetario, basta con mantener el empleo de la moneda fiduciaria convertible dentro de los límites del stock monetario socialmente necesario. Toda emisión en gran parte suplementaria provocaría una hemorragia de metales preciosos y una detención de la convertibilidad que llevaría fatalmente a la depreciación de la moneda.

Sólo partiendo de ese carácter cada vez más objetivo de la moderna moneda capitalista puede comprenderse el problema de la circulación del papel moneda no convertible. Esta no acarrea necesariamente una pérdida del poder de compra, una depreciación aparente; se tenía ya experiencia de esto desde el siglo XIX. El franco francés se volvió no convertible entre 1870 y 1877, pero apenas llegó a perder el 1.5% de su valor en relación al oro y a las divisas convertibles.

Basta, en efecto, con limitar estrictamente la emisión del papel moneda no convertible (y la creación de la moneda escritural) al stock monetario socialmente necesario para poder evitar en gran parte toda manifestación de depreciación monetaria. Al ser absorbida por transacciones económicas corrientes —cambios y pagos— toda la moneda lanzada a la circulación, una moneda de papel de esta clase sólo circula por el mismo importe por el que habría circulado en su lugar una moneda de papel convertible, sin que

pueda producirse ninguna perturbación *en el marco del mercado nacional.*

Ciertos autores han querido ver en este fenómeno la prueba de que la moneda jamás ha sido una mercancía, con valor propio, y que siempre ha tenido una cotización determinada por la autoridad pública.[52] Sin embargo, la experiencia del siglo XIX, sobre todo en países de moneda bimetálica, ha demostrado que las fluctuaciones monetarias han sido provocadas por fluctuaciones del valor intrínseco del oro y de la plata:

"Después de los grandes descubrimientos de oro en California y Australia (en los años 50 del siglo XIX), la plata se convirtió en un metal demasiado caro y se hizo difícil mantenerlo en circulación. Pero no transcurriría mucho tiempo sin que esta situación se invirtiera bruscamente. A partir de 1842, se descubrieron procedimientos metalúrgicos que facilitaban la separación de la plata en los minerales de plomo. Estos procedimientos se aplicaron en gran escala en 1848 y 1853, después de la anexión de la parte de México que ahora se llama los *Rocky Mountains States* por los Estados Unidos. Una masa de plata barata redujo el precio de este metal con relación al oro, y la plata fue desmonetizada progresivamente."[53]

En realidad, el paso de la moneda del siglo XIX basada en el patrón oro (o plata) a la moneda *parcialmente inconvertible* que aparece a partir de la Primera Guerra mundial corresponde a dos fenómenos completamente diferentes. Por una parte, a una depreciación monetaria real, provocada por los enormes gastos de armamento y de guerra, así como por el peso de una deuda pública en constante ascenso. Esta depreciación afectó incluso a los Estados Unidos, países que posee una gran parte de las reservas de oro mundiales, y así, en 1958, el poder de compra de un dólar era inferior al de 50 centavos en 1939. Por otra parte, la intervención cada vez mayor del Estado en la vida económica, la creciente organización de ciertos sectores económicos por el Estado en interés de la clase burguesa tomada en su conjunto y, debido a esto, la eliminación de las condiciones "puras" de una economía de mercado, eliminación obtenida también por la intervención de otras fuerzas "organizadoras" y "conscientes", los cartels, trusts, *holdings* [empresas tenedoras de valores o acciones de otras compañías] y grupos monopolistas en general.* En una economía de mercado pura, basada sobre cambios, es indispensable una moneda de valor intrínseco. Cuantos más elementos "de organizaciones económica" se introducen en la economía, más va apareciendo, en el lugar de esta moneda de valor intrínseco, una moneda "abstracta", una moneda de cuenta.[54]

Pero los elementos de organización que el capitalismo introduce durante su fase declinante en la economía, son elementos disparatados y contradictorios. Suprimen la anarquía y el automatismo del mercado en un plano, para reproducirlos en otro más elevado. En la época de las monedas basada en el patrón oro, una gran parte de los pagos, no solamente en el mercado nacional sino también en el mercado internacional, se efectua-

* Ver capítulos XII y XIV.

ba sin intervención de metal precioso. En la época de las monedas nacionales inconvertibles o parcialmente convertibles, los pagos internacionales se complican; el oro (y las divisas convertibles en oro) se exigen más que en el pasado para los pagos en el mercado internacional.

Por ello, incluso bajo el régimen de moneda de papel no convertible, los metales preciosos, mercancías de valor intrínseco, siguen dando en definitiva el único equivalente general en el mercado mundial. En una economía capitalista no puede crearse una moneda mundial "organizada", la única que separaría definitivamente el instrumento de circulación de su base metálica. Una moneda así sólo puede resultar de una planificación mundial de la economía, que será el producto de la victoria mundial del socialismo.

He ahí la razón de que las monedas modernas no estén en realidad completamente separadas de una base metálica, incluso cuando la ley determina que no puede obtenerse ninguna cantidad de oro a cambio de un billete de banco (convertido en papel moneda).* A través del comercio exterior y el movimiento de pagos internacionales, toda moneda nacional está ligada a la vez al oro y a otras monedas nacionales, y las fluctuaciones de su poder de compra relativo, las fluctuaciones de su cotización en el mercado libre o negro, son índices de la medida en que está o no está depreciada. Esta depreciación procede de una cualidad que es exclusiva de la moneda fiduciaria pública: *la solidaridad, la equivalencia colectiva de todos los billetes de banco impresos por el Estado.*

La moneda metálica, producto del trabajo humano, posee un valor intrínseco. El aumento de su circulación, más allá del stock monetario socialmente necesario, no provoca su depreciación, sino su atesoramiento. Y lo mismo ocurre con los billetes de banco convertibles, cuya emisión excesiva puede, además, provocar una fuga de oro. La moneda fiduciaria *privada* emitida por capitalistas no solventes está condenada a su depreciación completa con la bancarrota del emisor, pero no deprecia automáticamente la moneda fiduciaria privada emitida por otros particulares.

Por el contrario, desde el momento en que se produce una emisión de más no acompañada por un aumento equivalente de las mercancías en circulación, la moneda de papel público no convertible se ve sometida a una depreciación. Como los billetes de banco se encuentran también depreciados, el aumento de la circulación monetaria, lejos de acarrear su atesoramiento, provoca por el contrario su desatesoramiento. Desde este momento, su valor depende de un poder de compra que disminuye. La

* Es interesante señalar que esta dualidad ha encontrado extrañas aplicaciones jurídicas. El derecho francés sólo conoce, en general, el franco "nominal" en todas las desavenencias entre los residentes en Francia. Pero cuando se trata de desavenencias internacionales, sólo el valor oro es de rigor, ya sea a favor de los litigantes franceses (conflicto sobre los préstamos servios y brasileños ante el tribunal de La Haya, en 1929, y sobre los préstamos noruegos en 1957) o a sus expensas (préstamo emitido por las *Messageries Maritimes*.)[53]

teoría cuantitativa de la moneda encuentra aquí una aplicación parcialmente válida*.

Como esta moneda está ahora depreciada se intenta desembarazarse de ella y atesorar, en cambio, los simples metales preciosos, la moneda metálica u otras monedas de papel no depreciadas.** Entre 1946 y 1951 el atesoramiento privado de oro se calcula en una media anual de 250 millones de dólares. He ahí, pues, la manifestación de la *ley de Gresham.* Una "mala" moneda (más o menos depreciada) expulsa de la circulación a la buena moneda.

El alza automática de precios a consecuencia de la depreciación del papel moneda sólo se manifiesta en países donde la formación de precios es más o menos "libre", es decir, determinada únicamente por las fuerzas económicas. El billete de banco no convertible puede ser impuesto en un país durante un cierto período, junto con un severo control de los cambios, lo que puede reducir al mínimo el alza de los precios, a pesar de una gran emisión de papel moneda y una indudable depreciación de éste que se manifiesta exclusivamente en los mercados libres de divisas del extranjero, y en los mercados "paralelos", clandestinos del propio país. Este fue, sobre todo, el caso de la Alemania nazi.[56] Sin embargo, un sistema tal implica otras condiciones que deben estudiarse aparte en el marco de la economía llamada "dirigida" y de la economía de armamento y de guerra.

La balanza de pagos

Incluso cuando una moneda de papel es "sólida", es decir, cuando no se ha emitido en cantidad superior al *stock monetario necesario,* y cuando dispone de una reserva de oro tradicionalmente considerada como suficiente, puede perder su convertibilidad en oro. Tal ocurrió, sobre todo, con la libra esterlina a partir de 1931. La causa de esta inconvertibilidad reside en la *doble función del oro,* a la vez el respaldo del papel moneda y única moneda de pago internacional. Así como la moneda fiduciaria privada sólo circula en el interior de un país en los límites de la solvencia del emisor privado (de su capacidad de pagar el documento llegado el momento del vencimiento), así también la moneda fiduciaria pública sólo circula internacionalmente en los límites de la solvencia del país emisor, de su capacidad de saldar en oro (o en divisas convertibles en oro) sus deudas con otros países.

* Sobre la teoría cuantitativa de la moneda, ver capítulo XVIII.

** La depreciación de la moneda de papel es una noción muy relativa. De 1938 a finales de 1946, los billetes de banco en circulación en los Estados Unidos aumentaron en un 400%, mientras que la producción industrial apenas dobló. El dólar perdió cerca del 40% de su poder de compra. Hubo una depreciación evidente. Sin embargo, ésta fue inferior a la depreciación de otras monedas de papel como el franco francés y la lira, hasta tal punto que los dólares se atesoraron en Francia y en Italia.

Esto no significa que cada compra al extranjero acarree un transporte de oro hacia el país vendedor. Tanto sobre el plano internacional como sobre el plano nacional y local, funciona un sistema de compensación que implica únicamente la transferencia de los *saldos* entre las sumas debidas al extranjero y las sumas que el extranjero debe al país en cuestión. Estos saldos aparecen en la balanza de pagos. Esta se compone principalmente de las siguientes partidas:

a) Balanza comercial, es decir, la diferencia entre las exportaciones hacia un país dado y las importaciones procedentes de ese país. Si las exportaciones superan en valor a las importaciones, en la balanza de pagos hay una partida acreedora; en el caso inverso, una partida deudora.

b) Movimientos de capital, es decir, la diferencia entre la salida y entrada de capitales. En la primera categoría es preciso incluir la compra de acciones, fábricas, obligaciones extranjeras, bienes inmuebles extranjeros y la colocación de capitales en bancos no nacionales; y asimismo el envío al extranjero de dividendos, intereses, primas de seguros o capitales asegurados para extranjeros que poseen haberes en el país en cuestión. En la segunda categoría debe colocarse la compra de acciones, obligaciones, fábricas, bienes inmuebles del país en cuestión, por extranjeros que llevan ahí sus capitales; la colocación de capitales extranjeros en bancos nacionales; la repartición de dividendos, intereses, primas de seguros, capitales asegurados, etc., por los residentes del país; el envío de donaciones privadas y públicas del extranjero al país en cuestión. Si la importación de capitales es superior a la salida, esta partida será acreedora en la balanza de pagos; en el caso inverso, deudora.

c) Movimiento marítimo. Los navíos nacionales que transportan mercancías al extranjero reciben el importe de su flete en divisas extranjeras que traen al país en cuestión. A la inversa, los navíos extranjeros que traen mercancías al país reciben su flete en divisas que sacan de este país. Si la primera suma es superior a la segunda, en el balance de cuentas se tratará de una partida acreedora. En caso inverso, deudora.

d) Movimiento turístico: Si los turistas del país en cuestión gastan en el extranjero más dinero del que los turistas extranjeros gastan en ese país la partida será deudora. En caso inverso, acreedora.

e) Movimiento de inmigración y emigración: si los inmigrantes traen consigo más fondos que los que se llevan los emigrantes, esta partida será acreedora. En caso inverso, será deudora.

Mientras un país posea una balanza de pagos generalmente acreedora, la convertibilidad de su papel-moneda sólo estará condicionada por un stock metálico relativamente modesto. Pero desde el momento en que la balanza de pagos comienza a hacerse constantemente deudora, sólo un stock metálico elevado puede normalmente mantener la convertibilidad de su papel moneda. En caso contrario, la hemorragia de oro puede provocar la especulación y el pánico.[57] Finalmente, si la mayor parte de los países comercialmente importantes abandonan el patrón oro, como ocurrió

durante la década de 1930, los otros países se ven obligados a seguir este abandono, so pena de que su moneda nacional se convierta en objeto de especulación internacional y sea retirada sistemáticamente de la circulación.

La balanza de pagos influye sobre el volumen de la circulación monetaria y, debido a esto, en un régimen de papel moneda parcial o totalmente convertible, sobre el poder de compra de la moneda. Un déficit permanente de la balanza de pagos es producto de tendencias inflacionistas; un excedente es producto de tendencias deflacionistas.* Sin embargo, a corto plazo, cuando el Banco de Emisión paga a los exportadores el equivalente del excedente de divisas que acumula, al no encontrar ese poder de compra suplementario equivalente en el mercado, un excedente de la balanza de pagos puede provocar una tendencia inflacionista.[58] Para evitar estos efectos, el excedente de la balanza de pagos debería neutralizarse por un aumento del ahorro interno.[59]

Bancos de emisión y crédito bancario

Mientras una moneda esté basada en el patrón oro, el papel del Instituto de Emisión consiste sobre todo en velar por la defensa de la convertibilidad de ésta. La restricción de crédito que el Instituto puede realizar aumentando la tasa de descuento se concibe en principio como medio de restringir la circulación, y sólo indirectamente como medio de corregir los desniveles de un auge. Pero en la época del papel moneda inconvertible, las tareas del Banco de Emisión se extienden para englobar una función de control sobre el conjunto de la economía. Este debe, en efecto, controlar la política de crédito de los bancos comerciales que, a su vez, influyen sobre todo el funcionamiento de la economía.[60]

Los Bancos de Emisión del siglo XIX tenían como respaldo de los billetes de banco que emitían las entradas de oro (o plata) y el papel de comercio descontado. Estos Bancos influyen sobre el volumen de crédito por medio de la tasa de descuento.

La inestabilidad económica y financiera que a partir de la primera Guerra Mundial, caracteriza la época de decadencia del capitalismo, obligó a los Bancos de Emisión a recurrir a reservas adicionales y a medios diversos para influir sobre el crédito. Por una parte, los grandes bancos privados poseen reservas considerables, que les dan una gran independencia

* Una balanza de pagos acreedora durante un largo período corresponde, en efecto, a una *esterilización del poder de compra;* el oro que se acumula bajo las bóvedas del Banco central se hubiera podido utilizar en la importación de diversas mercancías, es decir, en la creación de ingresos suplementarios. Igualmente, una balanza de pagos persistentemente deficitaria quiere decir que en el país se ha creado un *poder de compra excedentario* —¡inflacionista!—, a cambio del cual es preciso importar cada vez más bienes y servicios del extranjero.

respecto a la política de descuento del Banco Central. Por otra, en períodos de depresión acentuada, el simple descenso de la tasa de descuento los cambios y de la circulación monetaria. En estas condiciones, el Banco no es ya estímulo suficiente para incrementar el volumen del crédito, de de Emisión recurre a una antigua técnica, ampliamente utilizada ya por los bancos públicos de los siglos XVII y XVIII: la política llamada del *Open market* (mercado abierto).

Aunque esta política siempre había estado autorizada en los E.U.A., fue empleada, sobre todo, a partir de 1933. En 1931, fue autorizada en Inglaterra por una ley especial y en Francia y Bélgica en 1936. Esta ley estipula que el Banco de Emisión puede comprar y vender papel del Estado (empréstitos, bonos del tesoro, etc.), en el mercado abierto. Cuando el gobierno desea realizar una contracción del volumen de la circulación monetaria (del crédito), puede vender papel del Estado, lo que provoca un ingreso (y por tanto una esterilización) de los billetes de banco, o, lo que es lo mismo, una disminución de las cuentas corrientes acreedoras de los bancos privados en el Banco Central, y la disminución de la moneda escritural que esos bancos pueden desde entonces crear.[61] Por el contrario, cuando el gobierno desea aumentar el volumen de la circulación monetaria (del crédito) debe volver a comprar papeles de Estado, lo que provoca una emisión de nuevos billetes de banco o un aumento de las cuentas acreedoras de los bancos privados con el Banco Central. Sin embargo, el sistema de mercado abierto puede fácilmente degenerar en medio de cubrir adelantos al Estado a causa de déficit presupuestario.[62]

En los Estados Unidos, donde la depreciación monetaria ha sido, sin embargo, menor que en Europa, los papeles de Estado representan hoy el principal contravalor de la moneda escritural de los bancos privados y una partida infinitamente más importante en los haberes del Banco de Emisión que los créditos privados:

"Hasta 1933, el empréstito a corto plazo de las sociedades privadas constituyó la fuente principal de creación de moneda. En 1929, los préstamos de los bancos comerciales representaron cerca de 2/3 del stock monetario del país. A finales de 1950, sólo representaban un tercio. La mayor fuente de aprovisionamiento de moneda es ahora el empréstito por parte del gobierno. Los haberes en obligaciones gubernamentales de los bancos comerciales son considerablemente superiores al volumen de sus préstamos a corto plazo".[63]

Sin embargo, la función de control que puede ejercer el Banco de Emisión en su calidad de fuente última de dinero líquido no es absoluta. Puede o determinar rígidamente el volumen del stock monetario, o bien determinar rígidamente el costo del capital-dinero (del dinero líquido), a saber la tasa de interés. El primer camino se siguió en el siglo XIX, el segundo en la actualidad.[64] Pero controlar a la vez, y rígidamente, el volumen monetario y la tasa de interés es imposible en una economía capitalista.

La doble función del oro —servir de base metálica al papel moneda y de medio de pago internacional— hace de este metal precioso un instrumento de política económica y comercial. Cuando las monedas nacionales pueden convertirse libremente en oro, su valor respectivo se determina directamente o por el contenido metálico de las piezas acuñadas, bien por la reserva de oro de los billetes de banco, que son simples signos de sustitución de los metales preciosos. Cuando la convertibilidad del papel moneda está más o menos suprimida, adquiere una *cotización forzosa* en relación a las monedas extranjeras. Esta cotización se determina generalmente por convenciones internacionales, pero puede modificarse unilateralmente. Si corresponde a la relación efectiva entre el poder de compra de las dos monedas, será generalmente respetada y sólo sufrirá débiles oscilaciones provocadas por las fluctuaciones temporales de la balanza de pagos entre dos países, de la oferta y la demanda recíprocas de sus respectivas divisas.[65]

Si, por el contrario, esta cotización es artificial, aparecerá un "mercado paralelo" "libre", o "negro", donde la moneda oficialmente sobrevalorada se depreciará en el cambio.

Un gobierno puede provocar intencionalmente esta depreciación a fin de favorecer sus exportaciones, ya sea para mejorar la balanza de pagos o para favorecer la marcha general de los negocios. Como la tasa de cambio de una moneda no convertible es una cotización forzosa, el gobierno puede hacerla descender por simple decreto. Decretará arbitrariamente que, a partir de ese momento, la unidad monetaria corresponde a un equivalente oro devaluado, por ejemplo, en un 20%, y que, por lo tanto, las divisas extranjeras se cotizarán a un tasa superior en un 25% a la tasa anterior. Semejante depreciación monetaria, llamada *devaluación*, hace descender el precio de los productos nacionales en los mercados extranjeros.

Automóviles americanos y automóviles ingleses se disputan el mercado australiano. Consideremos que el precio de venta corriente del coche americano más comúnmente vendido en Australia sea de 3,000 dólares, que equivalen a 750 libras australianas, a la tasa de una libra australiana = 4 dólares. Los automóviles británicos que cuestan 600 libras británicas serán también vendidos en 750 libras australianas, si una libra británica vale 1.25 libra australiana. Pero si la libra británica se devalúa en un 20%, este mismo coche se venderá en 600 libras australianas, sin disminución del precio de costo o de la ganancia de la empresa manufacturera.

La utilización de la devaluación como arma de competencia choca, sin embargo, con dos obstáculos:

a) puede provocar una reacción en cadena, al intentar todos los países mejorar su balanza comercial de la misma manera. Esto fue lo que ocurrió en particular después de la devaluación de la libra británica en 1931, que provocó entre 1931 y 1935 la devaluación de otras 34 monedas nacionales.

Y el mismo fenómeno se produjo después de la devaluación de la libra en 1949.

b) Cada país no debe solamente exportar, sino también importar. Si la devaluación baja los precios de exportación, encarece los precios de importación. Favorece, pues, a las industrias que trabajan para la exportación con materias primas autóctonas en relación a las industrias que trabajan para el mercado interior con materias primas importadas, y conduce así a una redistribución de la renta nacional. Estos efectos pueden mitigarse si antes de la devalución se han acumulado importantes stocks de materias primas extranjeras, o si se prevé un descenso de los precios de esos productos, un cambio favorable de los "términos de cambio".* La elasticidad de la demanda extranjera de los productos exportados por el país que devalúa su moneda será decisiva.[66]

Una política monetaria inversa a la devaluación puede también mostrar tendencia a provocar un alza de las exportaciones. Sin modificar el contravalor del papel moneda nacional en oro o en divisas, puede provocarse un descenso de precios en el mercado interior disminuyendo el crédito y la circulación monetaria, haciendo descender los salarios nominales, etc. Este descenso repercutirá entonces en los precios de exportación. Pero, en general, esta política de *deflación* acentúa el marasmo de los negocios y el desempleo en el interior mismo del país,[67] destruyendo así todas las ventajas que se esperaban de un aumento de las exportaciones. Por lo demás, éstas se ven neutralizadas, como en el caso de la devaluación, por reacciones internacionales en cadena:

"Si la presión sobre las tasas de salarios nominales mejora la balanza [de pagos] de un país, los productores de ese país pueden ganar terreno a expensas de los productores extranjeros, y rechazar así la incidencia del desempleo hacia otros países. Al observar esos otros países que sus exportaciones disminuyen y que aumentan sus importaciones, reaccionarán contra el desempleo resultante ejerciendo una presión sobre sus propios salarios. Pero si las reducciones de salarios del país A han sido seguidas, e incluso sobrepasadas, por reducciones de salarios en el país B, el primero no obtiene ninguna verdadera ventaja".[68]

De hecho, después del desencadenamiento de la crisis económica de 1929, asistimos sucesivamente a dos reacciones internacionales en cadena, primero la de deflación, y después la de devaluación.

Las manipulaciones del papel moneda por gobernantes que se esfuerzan en hacer de él un arma anticíclica han forjado ilusiones en cuanto a las posibilidades de poder corregir serios desniveles de la coyuntura mediante una "moneda dirigida". Incrementando el volumen de la circulación fiduciaria, bajando la tasa de interés, los Bancos de Emisión pueden, en efecto, alentar una expansión del crédito por parte de los bancos comerciales;

* Se llama "términos de cambio" la relación entre el índice de los precios de los productos exportados y el índice de los precios de los productos importados.

se supone que esta expansión favorece la recuperación económica en caso de depresión.

Sin embargo, no debe exagerarse la influencia de la tasa de interés sobre la coyuntura económica. Una encuesta realizada en los E.U.A. ha demostrado que el interés pagado por el empresario representa un elemento mínimo del costo de producción: 0.4% del precio de costo de los productos manufacturados; 0.2% del precio de costo de la construcción inmobiliaria; 0.8% del precio de costo de los productos mineros y 0.2% de los costos de distribución.[69]

Es ilusorio suponer que los bancos puedan por sí solos (con ayuda del Banco de Emisión) asegurar una expansión del crédito y del stock monetario. Cuando mucho pueden conceder con mayor facilidad adelantos a menos precio. Pero para que el stock monetario se extienda efectivamente por la vía de créditos en cuenta corriente es preciso, además, que los *empresarios utilicen efectivamente* las facilidades ofrecidas. Son, pues, los empresarios y no los bancos quienes se encuentran realmente en el origen de la expansión de la moneda escritural al principio de la recuperación económica.[70] Ahora bien:

"En una depresión [profunda], el horizonte es tan sombrío que no existe caída posible de la tasa de interés que pueda verdaderamente empujar a un hombre de negocios a embarcarse en una empresa, si ésta no es obviamente deseable".[71]

En última instancia, los factores que determinan el conjunto de la coyuntura económica son los que explican el paso de una depresión a una recuperación económica y entre esos factores, la manipulación del stock monetario y de la tasa de interés sólo tiene una importancia secundaria.*

Tres formas de inflación

La depreciación monetaria es tan vieja como la moneda pública misma. Nace de las necesidades del Estado que acuña las monedas o emite los billetes. Su forma más antigua es la falsificación de las aleaciones, la sustitución de los metales preciosos por metales bastos. A consecuencia de las bruscas oscilaciones de precios que provoca, la depreciación monetaria desorganiza la economía de toda sociedad basada en la producción simple de mercancías. El cronista checo Cosmas, muerto hacia 1125, la designa como "peor que la peste, más desastrosa que una invasión enemiga, que el hambre y las demás catástrofes".[72]

La moneda de papel, que parece emanciparse de su base metálica, ofrece por su propia naturaleza una gran tentación de depreciación intermitente o continua.

Por eso, en la época imperialista, esta depreciación o inflación se ha convertido en un fenómeno casi universal. Es preciso distinguir, sin embargo, varios grados.

* Ver capítulo XI.

La inflación moderada corresponde a una emisión de moneda fiduciaria (o un incremento del stock monetario por otros medios) sin contrapartida inmediata en mercancías o servicios, pero en condiciones tales que el volumen del empleo y de la producción se extiende a corto plazo. Esto exige entre otras cosas que haya un cierto desempleo y una reserva de medios de producción no empleados.[73]* Cuando el Estado utiliza el stock monetario acrecentado para comprar mercancías y fuerza de trabajo que sirvan para fabricar medios de destrucción —es decir, mercancías que no entran ya en el proceso de reproducción— puede, imponiendo un severo control de los precios, *encubrir* momentáneamente la inflación hasta que la desproporción entre la circulación monetaria y la circulación real de mercancías rompa el efímero equilibrio.** En estas condiciones, la contrapartida de ese control de precios debe ser la esterilización de una parte de las rentas del público en forma de ahorro forzoso.[74] En tal caso, la *inflación velada* representa una promesa de aumentar en el futuro la circulación de mercancías por un aumento de la producción autóctona reconvertida, si no es que por el pillaje de países extranjeros. Si no se produce esta reabsorción del poder de compra sin contrapartida, la inflación acabará por provocar inevitablemente el alza de precios.

Cuando una gran emisión de papel moneda inflacionista viene acompañada, durante un período prolongado, de un estancamiento o de una disminución de la circulación de las mercancías comprables —especialmente en caso de pleno empleo previamente alcanzado, o en el marco de una economía de guerra—, se produce inmediatamente el alza de precios y provoca un círculo vicioso. *La inflación se alimenta de ella misma.* La depreciación monetaria provoca el alza de precios; ésta aumenta el déficit presupuestario que a su vez se cubre por una nueva emisión inflacionista de papel moneda, lo que provoca una nueva ola de alza de precios. La moneda fiduciaria depreciada no sale ya de la circulación. Todos los que pueden permitírselo se esfuerzan en deshacerse de ella lo más rápidamente posible y atesoran los *valores reales*: oro, divisas extranjeras, joyas, obras de arte, acciones industriales, bienes inmobiliarios, etc. Las clases asalariadas son las más afectadas.[75]

Cuando a consecuencia de una guerra perdida, de gastos de ocupación o de indemnizaciones que hay que pagar, etc., los gastos del Estado acaban por rebasar ampliamente los ingresos, aparece la *inflación galopante.* La depreciación monetaria se agudiza de día en día, si no de hora en hora. Los billetes de banco se emiten en unidades astronómicas y se deprecian con mayor rapidez que lo que han tardado en ser impresos. Los cambios se contraen; se vuelve al trueque. La industria corre el riesgo de no poder ya reconstituir su capital y de no realizar ya la plusvalía, si cambia sus mercancías por una moneda tan depreciada. Estas mercancías se retiran,

*Ver en el capítulo X, *Economía de guerra,* y en el capítulo XIV, *¿Un capitalismo sin crisis?*

** *Ibid.*

pues, del mercado y se almacenan, lo cual provoca la detención de la economía y el hundimiento completo de la moneda. Semejantes fenómenos se produjeron en Alemania durante los años 1922-1923 y 1945-1948; en China, en 1945-49, en Rumania y Hungría en 1945-47, etc.*

Poder de compra, circulación monetaria y tasa de interés

Puesto que el interés se considera como "el alquiler del dinero" y puesto que se supone que depende de la oferta y la demanda de *dinero líquido,* puede sentirse la tentación de buscar una relación entre el volumen monetario en circulación y la tasa de interés. Pero esto es olvidar que esa tasa depende de la oferta y la demanda de *capital-dinero líquido* y que, para que la *moneda* en circulación se transforme en *capital,* se necesitan determinadas condiciones *sociales.* De hecho, este volumen monetario se reparte socialmente en dos grandes categorías:

—El volumen de salarios y sueldos de obreros, empleados y gente modesta, así como el volumen de los fondos capitalistas previstos para sus gastos de consumo privado;

—El volumen de los capitales que circulan en las empresas, de las ganancias todavía no reinvertidas, de los fondos de amortización del capital fijo no utilizados aún y de todo tipo de "ahorro".

La primera categoría no representa en absoluto una oferta de capital-dinero líquido, sino una *demanda de medios de consumo.* La segunda categoría puede representar a la vez una *demanda de medios de producción* y una *oferta de capital-dinero líquido.*[76] Es solamente en la masa de esta segunda categoría de moneda en circulación donde la tasa de interés puede influir efectivamente sobre la fracción que se atesorará, la fracción que se prestará a bancos o empresas industriales o comerciales y la fracción que será utilizada directamente por el propietario para la compra de medios de producción. Pero este reparto del volumen de *capital-dinero* entre sus diferentes destinos no dependerá exclusivamente, ni siquiera principalmente, de la tasa de interés, sino de la marcha general de los negocios (la etapa precisa del ciclo industrial), de la tasa de ganancia, de las relaciones entre tasa de ganancia y tasa de interés, etc.

"No puede afirmarse que un aumento del stock monetario provoque un descenso de la tasa de interés, y que una reducción de ese stock provoque un alza de esta tasa. El que se produzca alguna de esas consecuencias depende siempre de que la nueva distribución de la propiedad [de los ingresos] sea más o menos favorable a la acumulación del capital."

"No hay relación directa entre la tasa de interés y el volumen de dinero en manos de los individuos que participan en las transacciones del mercado; sólo hay una relación indirecta, que opera por medio de los despla-

* Sobre las tendencias de inflación inherentes al capitalismo declinante, ver capítulo XIV.

zamientos en la distribución social de los ingresos y de las riquezas, y por medio de los precios."[77]

Eso no significa que la expansión del volumen monetario sólo tenga un papel secundario en la evolución del capitalismo. Por el contrario, tal expansión constituye su condición absolutamente indispensable por dos razones:

Por una parte, el enorme incremento de producción y productividad que caracteriza al capitalismo no habría sido posible sin un aumento correspondiente del stock monetario, independientemente de las vicisitudes de la explotación de minerales preciosos.[78]

Por otra parte, dada la influencia que ejerce sobre el nivel de precios, la expansión del stock de monedas fiduciaria y escritural determina la forma particular que reviste la redistribución de la renta nacional, es decir, el *alza de la tasa de ganancia* que se produce al principio de toda recuperación económica, y sin la cual esta recuperación sería imposible en una economía capitalista.

Economistas como von Mises y Schumpeter han descrito adecuadamente este fenómeno que designan como el *ahorro forzoso.*[79] El ahorro forzoso (es decir, la reducción del poder de compra de los salarios por la depreciación monetaria) se caracteriza para von Mises como una fuente de formación del capital. Y así, indirectamente, estos autores, que rechazan toda teoría de plusvalía basada en la explotación, reconocen que el capital no es el producto del ahorro y de los sacrificios de los capitalistas, sino del ahorro forzoso y de los sacrificios *impuestos a los asalariados por el mecanismo capitalista:*

"Por el momento, una clase ha robado a otra clase una parte de sus ingresos, ahorrando el producto de ese robo. Cuando el pillaje ha terminado, es evidente que las víctimas no pueden consumir un capital del que ya no disponen. Si son asalariados, que han consumido siempre cada centavo de su ingreso, no tienen medios de extender su consumo. Y si son capitalistas —por ejemplo, rentistas que han visto depreciarse sus ahorros— que no han participado en el pillaje, pueden más bien inclinarse a consumir ahora una parte de su capital a consecuencia del descenso de la tasa de interés que se ha producido, pero en mayor medida que si esa tasa hubiera disminuido a consecuencia de un ahorro voluntario."[80]

En otras palabras y paradójicamente, sólo un descenso de la tasa de interés *que venga acompañado de un alza de la tasa de ganancia* a expensas de los asalariados (del poder de compra de los salarios) representa un estímulo real para la producción capitalista.

CAPITULO IX

LA AGRICULTURA

Agricultura y producción de mercancías

El desarrollo de la agricultura crea las bases de una verdadera división del trabajo, de la separación de la ciudad y el campo, de la generalización de las relaciones de cambio.* Pero durante mucho tiempo la agricultura escapó a esa forma de circulación que ella mismo hizo nacer. Mucho tiempo después de que en las grandes ciudades, centros del comercio internacional, surgiera la producción simple de mercancías, en el campo, a algunas leguas de esas metrópolis, continuaba predominando la producción de valores de uso. Sólo se llevaban al mercado los excedentes de producción de algunas granjas.

Cuando el Imperio romano emprendió la tarea de asegurar la alimentación del proletariado de Roma, así como de sus numerosas legiones, el comercio del trigo, aceite, vinos y aceitunas conoció un gran auge, hasta el punto de que algunos autores han llegado a considerar sus oscilaciones como el índice decisivo de la decadencia del imperio.[1] Pero se trataba en realidad de suministros para el Estado,[2] no para un mercado anónimo; además, de suministros gratuitos, o a bajo precio,[3] por tanto, de una forma directa o velada de impuestos. El capital mercantil sólo interviene realmente en la centralización y el transporte de esos volúmenes de productos agrícolas. El Estado distribuye a su vez productos gratuitamente a la población de los grandes centros como Roma y Bizancio, y a las legiones. Todo ese ciclo de aprovisionamiento escapa, pues, a la producción de mercancías. Esta sólo aparece, en lo que respecta a los productos agrícolas, en la venta en los mercados locales de los excedentes de campesinos y nobles, así como en la venta al Estado de los productos de plantaciones esclavistas de Sicilia. Y lo mismo ocurre en general en todas las sociedades precapitalistas.

Cuando a partir del siglo XVI se generaliza en Europa occidental la economía monetaria, la producción de mercancías se va extendiendo cada vez más al campo. Al mismo tiempo, el desarrollo del capital hace aparecer una nueva clase social de granjeros. Estos no buscan la tierra como medio de obtener su subsistencia, sino como base para la producción de *mercancías* agrícolas cuya venta debe producirles una *ganancia.*

A partir del siglo XVIII, la industria a domicilio y el artesanado rural, derrotados por los productos de la gran fábrica, comienzan a desaparecer. Para Europa occidental el conjunto de esta evolución sólo se concluirá du-

* Ver capítulo I.

rante el siglo XIX. En Europa oriental y en otras zonas mundiales económicamente retrasadas, semejante evolución sólo tendrá lugar a finales del siglo XIX y a principios del siglo XX. Pero un proceso tal está lejos de concluirse en todos los países. No hay, por lo demás, ningún lugar en donde la producción de mercancías agrícolas haya suprimido completamente la producción de valores de uso, puesto que incluso en países altamente industrializados como los E.U.A., Alemania y Bélgica, existen todavía hoy *subsistence farmers*, es decir, campesinos que sólo venden en el mercado los excedentes de su producción (en los E.U.A., durante 1939 se podía calcular su número en 1,250,000 familias).[4]

Renta precapitalista y renta capitalista de la tierra

En la sociedad precapitalista civilizada, la agricultura representa la principal actividad económica del hombre. La renta de la tierra constituye ahí, pues, la forma esencial del sobreproducto social. Se realiza por productores agrícolas que, en la práctica, disponen de sus propios medios de producción y poseen por lo menos un derecho de uso sobre la tierra, a cambio del cual abandonan una parte de su tiempo de trabajo *(corveé)* o de su producción (renta en especie) a las clases poseedoras. Este reparto del producto campesino en producto necesario y sobreproducto (renta de la tierra), se realiza completamente al margen del mercado, en el dominio de la producción de valores de uso.

En la sociedad precapitalista, la transformación de la renta de la tierra, de renta en especie a renta en dinero, constituye ya en sí misma una manifestación de descomposición social. Tal transformación presupone un amplio desarrollo de la producción y circulación de mercancías, así como de la circulación de dinero. Los campesinos obtienen el dinero necesario para pagar esta nueva forma de renta que deben a los señores feudales mediante la venta de una parte de su producción. Pero si la producción de mercancías es necesaria para la aparición de la renta en dinero, ésta permanece, sin embargo, cuantitativamente independiente de las condiciones del mercado. Lo que la caracteriza —y la coloca así al final de la evolución de la *renta precapitalista* bajo todas sus formas anteriores que presenta siempre esta misma característica— es el ser *fija* y, por ello, independiente del movimiento de precios y del importe de los ingresos monetarios del productor.[5]* Y en la medida en que la renta seguía siendo fija, los campesinos fueron precisamente los grandes beneficiarios de todo período de fuerte alza de los precios agrícolas (especialmente el que va de principios del siglo XIII a mediados del siglo XIV).[6]

Por otra parte, en la época de la renta precapitalista, la tierra misma sólo excepcionalmente es considerada como colocación de un capital-dinero, que debe producir un ingreso proporcional a él:

* Esto no significa, naturalmente, que la renta precapitalista permanezca fija durante siglos. Pero no fluctúa de cosecha en cosecha.

"En la época bárbara y en los primeros tiempos de la época feudal, sólo una mínima parte de la tierra es libremente negociable; inmensas extensiones sin cultivar, bosques y praderas, son dominios reales; otras grandes extensiones son propiedad inalienable de la iglesia y de los monasterios; e incluso la mayor parte de las propiedades laicas están ligadas por toda una jerarquía de relaciones entre concedentes y concesionarios, gracias a la cual su enajenación, sin ser totalmente imposible, se encuentra, sin embargo, obstaculizada de mil maneras. No menos fijas eran las relaciones entre terratenientes y cultivadores. Respecto a éstos, el nexo consuetudinario sustituyó al nexo contractual, nivelando la mayor parte de los trabajadores de los campos a las condiciones de colonos sujetos a la gleba, que no podían abandonar libremente la tierra, pero que tampoco podían ser expulsados de ella."[7]

La naturaleza de la renta capitalista de la tierra es completamente diferente. Aparece en una sociedad en que la propia tierra y sus principales productos se han convertido en mercancías. Resulta de la inversión en la agricultura de capitales que deben producir una ganancia media. Igual que la industria capitalista, presupone, pues, una separación de los productores de sus medios de producción. Implica, además, una separación del terrateniente y del propietario capitalista, de los medios de producción y del empresario-granjero. Eso es lo que la particulariza y distingue de la ganancia capitalista.

Orígenes de la renta capitalista de la tierra

El origen de un *mercado de productos agrícolas* en Europa está íntimamente ligado al desarrollo de las ciudades de la Edad Media. Un primer desarrollo del comercio desorganiza el sistema de abastecimiento patrimonial y favorece el nacimiento de esos primeros mercados territoriales locales:

"El sistema de abastecimiento patrimonial del señor se sustituyó por la organización de un mercado territorial local en lenta formación. El acarrear trigo a grandes distancias para consumirlo en el dominio central o para llevarlo a un mercado central del grupo patrimonial resultó inútil, ya que en el camino se pasaba por buenos mercados y a veces se necesitaba llevar finalmente el trigo a un distrito que disponía de un amplio excedente y, por tanto, donde los precios eran muy bajos. En otras palabras: el mercado territorial penetra gradualmente en el sistema de aprovisionamiento patrimonial de cereales y acaba por suplantarlo completamente."[8]

Sin embargo, esta evolución fue lenta; sólo hasta mediados del siglo XV predominan en Gran Bretaña verdaderos mercados locales de trigo.[9] Por otra parte, la formación de mercados territoriales se vio obstaculizada por la política de abastecimiento de las ciudades, que se esforzaban en impedir por todos los medios un alza de precio de los víveres.[10] En estas condiciones, la unificación del mercado nacional se hace imposible y en cada país

se establece una serie de mercados regionales donde los precios difieren mucho entre sí, reflejando condiciones regionales de abundancia o de penuria relativa. En la Inglaterra de la Edad Media, la distancia entre las dos regiones donde más barato y más caro resultaba el trigo, sólo era de 50 millas. En abril de 1308 se produjo una diferencia de un 40% entre los precios del trigo de las ciudades de Oxford y de Cuxham, separadas solamente por 12 millas.[11]

El origen del capitalismo agrícola hay que buscarlo en la evolución hacia grandes mercados metropolitanos, comenzada a partir del siglo XVI, de esos mercados locales abastecidos fundamentalmente por los excedentes de los productores de valores de uso. El prodigioso desarrollo de centros urbanos como Londres, París, Amberes, Amsterdam, Hamburgo, etc., transforma totalmente las relaciones entre la oferta y la demanda de productos agrícolas.[12] Estas metrópolis concentran en sus cinturones urbanos una considerable fracción de la población nacional. Desde fines del siglo XVII Londres cuenta con un 10% de la población británica y, a partir del siglo XIX, con un 20%. Su abastecimiento de víveres no depende ya exclusivamente de las regiones agrícolas vecinas, sino de una mayor fracción de toda la agricultura nacional.[13] Esto implica la tendencia a la perecuación de los precios agrícolas a escala nacional, en el sentido de que los precios pagados en la región metropolitana se convierten en la base del precio del trigo.

Por ello, contrariamente a lo que ocurría con los mercados locales de la Edad Media, las regiones de grandes excedentes de trigo inmediatas a la capital, venderán su trigo más caro que las regiones lejanas deficitarias (tomando en cuenta los gastos de transporte.[14] Por lo demás, en el solo lapso de un siglo, se pasa del mercado metropolitano al *mercado mundial de cereales*: Londres no atrae solamente el trigo necesario para su propio abastecimiento, sino también todo el trigo destinado a la exportación, a la valorización máxima en los mercados internacionales.[15]

A partir de los siglos XVI y XVII, la aparición de los amplios mercados metropolitanos viene acompañada de una transformación completa en la política alimenticia de las grandes ciudades. Para éstas no se trata ya, como en la Edad Media, de limitar por todos los medios el precio de los víveres. Se trata, por el contrario, de asegurar por todos los medios un abastecimiento suficiente *a cualquier precio*.[16] Puede decirse, en este sentido, que las metrópolis tienen el papel de un mercado aparentemente ilimitado, favoreciendo así la introducción del capitalismo en la agricultura. Ya no se envía a la ciudad solamente los excedentes rurales, sino la mayor cantidad posible de trigo, lo que reduce la porción disponible para la población rural al mínimo indispensable.[17]

El movimiento del *enclosure* (cercamiento) de los terrenos comunales no se ve solamente estimulado por las ventajosas perspectivas de la crianza de corderos, sino también por los precios aumentados del trigo. La aparición del mercado metropolitano y la supresión, para los productores agrícolas, de una libre utilización del suelo (es decir, la introducción del

capitalismo en la agricultura), están íntimamente ligadas entre sí.[18] Es fácil comprobar la amplitud de este estímulo si observamos que, de 1500 a 1800, el precio del trigo pasa en Gran Bretaña del índice 100 al índice 275, y en Francia del índice 100 al índice 572, mientras que los precios de los metales y de los textiles sólo aumentan en un 30% durante el mismo lapso de tiempo.[19]

En la misma época, la racionalización de la agricultura, el paso del cultivo alternado trienal a los cultivos restauradores de la fertilidad del suelo, la progresiva utilización de abonos químicos hacen aumentar, primero en Flandes, Holanda y ciertas regiones de Alemania, más tarde en Gran Bretaña y Francia, el fondo mínimo de que debe disponer un granjero para poder beneficiarse de ese milagroso maná de los precios agrícolas en alza. En Inglaterra, desde finales del siglo XVIII, para explotar una granja arable es preciso contar con un capital mínimo de 5 libras esterlinas por acre, 8 libras para una granja mitad de cultivo mitad de ganadería y 20 libras esterlinas por acre para una granja de ganadería.[20] La propiedad de un *capital* se convierte, pues, en la condición previa de una explotación agrícola con un mínimo de posibilidades de subsistir. En esta época se dan, por tanto, todas las condiciones para la penetración del capital en la agricultura.

Ahora bien, al penetrar en la agricultura de los viejos países de Europa occidental y central, ese capital se encuentra frente a dos condiciones absolutamente diferentes de las que existen en la industria o el comercio. Mientras que en la industria todos los factores materiales de producción —máquinas, materias primas, mano de obra— pueden producirse y reproducirse por el propio capitalismo, y producirse a un precio relativa o absolutamente más bajo cada vez (la mano de obra, gracias al ejército industrial de reserva), en la agricultura, el elemento material de base de la producción, la tierra, se da en forma *limitada* de una vez por todas. Constituye un monopolio natural, que se caracterizará siempre por la penuria.[21] En tanto que los capitales pueden entrar y salir libremente de cualquier esfera de la industria, no sucede lo mismo en la agricultura. La propiedad del suelo ha sido aquí acaparada por una *clase de propietarios terratenientes* que prohíbe el acceso, mientras no se pague una renta.

En los albores del modo de producción capitalista la tierra representa, pues, un doble monopolio: un monopolio natural y un monopolio de propiedad. Mientras la productividad agrícola esté atrasada respecto al desarrollo de la población y a la productividad industrial, se establecerá un doble desequilibrio de los precios. Como toda la producción agrícola es absorbida por el mercado, el precio de venta del trigo se determinará por las condiciones de producción de los campos *menos rentables* (por su fertilidad, su explotación o su situación geográfica), de manera que ese precio de venta rebase ampliamente el precio de producción de las granjas más rentables que producirían así una *sobreganancia.* Como, por otra parte, la agricultura, debido a la existencia de los precitados monopolios, no participa en la perecuación general de la tasa de ganacias, incluso el trigo

producido en las condiciones menos rentables no se vende a su precio de producción, sino *a su valor*, que es superior al precio de producción precisamente por el retraso técnico de la agricultura en relación a la industria, por la más débil composición orgánica del capital en la esfera agrícola. *La renta capitalista de la tierra se origina en ese doble desequilibrio, y sólo existe en la medida en que éste subsiste.*

La renta diferencial de la tierra

En la industria, se realizan sobreganancias cuando la productividad de una empresa es superior a la productividad media. Incluso en el caso de que esta productividad superior permita la venta de mercancías por encima de su precio de producción, conduce *al descenso* de los precios medios del mercado. También en la agricultura, grandes diferencias en productividad permiten a ciertas empresas y a los propietarios de ciertos terrenos realizar una sobreganancia. Pero este sobreproducto no coincide con un descenso, sino con un *aumento* del precio del mercado. Si a consecuencia del crecimiento de la población y del retraso de la productividad agrícola, la demanda de productos agrícolas rebasa la oferta, este precio seguirá estando determinado por el valor de las mercancías agrícolas producidas en las peores condiciones de rentabilidad. Si el conjunto de trabajo humano empleado en la producción de víveres es trabajo socialmente necesario —mientras todos los productos agrícolas encuentren compradores— incluso las mercancías agrícolas producidas en las condiciones menos rentables encontrarán un equivalente para su valor; y este valor será lo que determinará, pues, el precio de venta medio del trigo. La diferencia entre ese precio y el precio de producción del trigo producido en campos de productividad superior representa una renta *diferencial* apropiada por el terrateniente.

Esta renta diferencial puede hacerse en dos formas diferentes: debido a la fertilidad natural —o a la situación geográfica— diferente de los campos; o bien debido a inversiones de capitales diversos. Llamaremos a esos dos casos renta diferencial del primer tipo y renta diferencial del segundo tipo.

Consideremos tres campos de igual superficie en los que trabajan granjeros que emplean el mismo capital, de idéntica composición orgánica. Este capital, de un millón de francos anualmente invertidos, ha reportado 80 quintales de trigo en el campo A, cien quintales de trigo en el campo B y 120 quintales en el campo C. Si la tasa media de ganancia es del 20%, el precio de venta del trigo será de $\frac{1{,}200{,}000}{80}$ francos, es decir, 15,000 francos por quintal, que es el precio de producción del trigo en el campo menos fértil.

El campo A no producirá, pues, ninguna renta diferencial. La produc-

ción del campo B valdrá 1,5 millones; si ese campo está arrendado, el propietario cobrará una renta diferencial de 300.000 francos; el granjero-empresario deberá contentarse con una ganancia media de 200.000 francos. La producción del campo C valdrá 1,8 millones; si ese terreno está arrendado, el propietario cobrará una renta diferencial de 600.000 francos y el granjero-empresario deberá también contentarse con la ganancia media de 200.000 francos.

Como los gastos de transporte se incorporan en el precio de venta de los productos agrícolas, los terrenos más próximos a un centro metropolitano dan nacimiento a una importante renta diferencial. He aquí un ejemplo tomado de los E.U.A.:

Distancia de Louisville (Kentucky) en millas:	*Renta de la tierra por acre:*	*Precio de la tierra por acre:*
8 o menos	11.85 dólares	312 dólares
9 - 11	5.59 »	110 »
12 - 14	5.37 »	106 »
15 o más	4.66 »	95 » *

Mientras los precios agrícolas tiendan al alza, los capitalistas tiene interés en efectuar inversiones en la agricultura, a fin de extender el cultivo a las tierras incultas o de obtener una producción más elevada en los campos de labrados. En el primer caso no se trata necesariamente de tierras menos fértiles: puede tratarse de tierras menos accesibles, más alejadas, de tierras en las que se necesita realizar importantes trabajos de drenaje o irrigación, para permitir un rendimiento que supere al de los terrenos cultivados anteriormente. Pero estas inversiones de capitales deben amortizarse durante un cierto período; los gastos de producción aumentan, pues, durante ese período y, por consiguiente, también aumenta el precio de producción.

Lo mismo ocurre cuando la producción aumenta en terrenos ya cultivados, a consecuencia de la utilización de cantidades suplementarias de abonos, de una mejor selección de simientes, de la introducción de máquinas agrícolas, del empleo de agrónomos especialistas, en suma, de una inversión suplementaria de capitales.

En los E.U.A. se ha realizado una serie de experimentos que demuestran la posibilidad de obtener una media de 12.33 celemines de trigo

* Aunque todos los terrenos no sean propicios a los mismos cultivos, su distancia relativa de los mercados urbanos determina en una amplia medida la rentabilidad de las diferentes formas de agricultura, habida cuenta de los gastos y de la rapidez relativa de los transportes, del carácter perecedero de los productos, etc. Ely y Wehrwein dan el siguiente cuadro de la renta media por acre en los Estados Unidos:
de 0 a 5 millas del centro urbano: zona lechera: renta media 15 dólares;
de 5 a 17 millas del centro urbano: zona de maíz: renta media 8 dólares;
de 17 a 27 millas del centro urbano: zona de trigo: renta media 5 dólares, y
de 27 a 50 millas del centro urbano: zona de rancho (ganadería) 2 dólares.

por acre cuando se cultiva sin interrupción y sin abonos; 23.58 celemines de trigo por acre cuando se utiliza una cierta cantidad óptima de abonos, pero sin interrumpir el cultivo; y 32 celemines cuando se utiliza una cantidad óptima de abonos con un sistema de rotación cuadrienal.[24]

Volvamos al ejemplo de los tres campos A, B y C. Supongamos que invirtiendo un millón de francos suplementarios en el terreno C, la producción aumente de 120 a 220 quintales. De los 2 millones de francos así invertidos, el capitalista debe obtener la ganancia media del 20%, es decir, 400,000 francos. Pero si el precio de venta continúa determinándose por el precio de producción del trigo en el terreno menos fértil, los 220 quintales se venderán por 3,3 millones de francos, es decir, 15,000 francos por quintal. De esos 1,3 millones de francos de plusvalía, 400,000 francos irán al capitalista como ganancia media; 600,000 irán al terrateniente como renta diferencial del primer tipo; y los restantes 300,000 representan la renta diferencial del segundo tipo que el granjero se esforzará en conservar, pero que el terrateniente se esforzará en incorporar a la renta, desde la renovación del arrendamiento.* Contrariamente a la renta diferencial del primer tipo, la renta del segundo tipo es menos aparente y en consecuencia menos directamente apropiable por el terrateniente.

La renta absoluta de la tierra

Hasta ahora sólo hemos encontrado renta, ganancia adicional, en los campos donde ya sea la fertilidad o una situación geográfica favorable, ya una inversión suplementaria de capitales implican un precio de producción inferior al que existe para las tierras menos rentables, en tanto ese precio determine el precio de venta de los productos agrícolas. ¿Qué ocurrirá con los terrenos de esta última categoría? En caso de que explotador y propietario sean una sola y misma persona, no hay problema, puesto que el capitalista se contentará en principio exclusivamente con la ganancia media. Pero no ocurre así cuando los propietarios de esos terrenos no los explotan ellos mismos. El pago de una renta a esos propietarios constituye entonces una condición previa para que los terrenos en cuestión se abran a la agricultura. Mientras el precio de venta del trigo sea allí inferior o igual a su precio de producción, aquellos terrenos permanecerán incultos, puesto que los granjeros sólo podrían pagar la renta retirándola de su ganancia media. Pero ¿por qué actuar así cuando transfiriendo sus capitales a la industria y al comercio pueden realizar esa ganancia media? Desde el momento en que el precio de venta se eleva lo suficiente como para producir una

* Esto es lo que no comprenden numerosos críticos de Marx que, como Arthur Wauters, le reprochan el confundir interés y renta diferencial del tipo II. El interés vuelve al propietario del *capital;* la renta diferencial vuelve al propietario del *suelo,* incluso cuando no haya invertido un centavo en su terreno. Por lo menos, le vuelve después de la renovación del contrato de arrendamiento. Es de observar que el propio Marx respondió a esta crítica, dirigida ya contra Ricardo.[25]

renta incluso en esos terrenos menos fértiles, se emprenderá su explotación.* Y durante todo el primer período del modo de producción capitalista, el retraso de la productividad agrícola respecto a la productividad industrial y al aumento de la población creó, efectivamente, esta situación.

¿De dónde procede esta renta que aparece en los terrenos menos fértiles? Procede de que el trigo producido en esas condiciones no se vende a su precio de producción, sino a su valor, y de que este valor es superior al precio de producción, dado que la composición orgánica del capital es inferior en la agricultura que en la industria; en cambio, el monopolio de la propiedad del suelo impide el libre flujo y reflujo de capitales en la agricultura evitando, pues, a los capitales agrícolas "participar" en la perecuación social de la tasa de ganancia y abandonar una fracción de la plusvalía creada en "su" esfera en el momento del reparto general de esa plusvalía.

Supongamos que la producción anual de la industria se eleve a:

400,000,000,000 c + 100,000,000,000 v + 100,000,000,000 p = 600,000,000,000

La producción agrícola podría determinarse, por ejemplo, así:**

200,000,000,000 c + 100,000,000,000 v + 105,000,000,000 p = 405,000,000,000

La tasa media de ganancia en la industria sería de $\frac{100}{500} = 20\%$.

En la agricultura, los productos no se venderán al precio de producción, incorporando un beneficio del 20% (es decir de 360,000,000,000), sino a su valor total, 405,000,000,000, es decir, con 45,000,000,000 de ganancia adicional. A través de esa ganancia adicional aparece la *renta agrícola absoluta*:

La tasa de ganancia agrícola será de $\frac{105}{300}$, es decir, del 35%.

Supongamos de nuevo los tres campos A, B, y C, que habíamos citado como ejemplo a propósito de la renta diferencial del primer tipo:

* Esto no significa que esos terrenos sean necesariamente los últimos en cultivarse. La extensión del cultivo a terrenos más fértiles puede provocar el abandono del cultivo en los terrenos menos fértiles, si baja el precio de venta del trigo.

** La tasa de plusvalía es generalmente superior en la agricultura que en la industria, ya que los salarios agrícolas son muy inferiores a los salarios industriales.

Terreno	Capital	Producción	Precio venta por quintal	Producto total	Ganancia media	Renta absoluta	Renta diferencial
A...	1 millón	80 quintales	16,875	1,350,000	200,000	150,000	——
B...	1 millón	100 "	16,875	1,687,500	200,000	150,000	337,500
C...	1 millón	120 "	16,875	2,025,000	200,000	150,000	675,000

El precio de venta es igual al *valor* de un quintal de trigo producido en el campo menos rentable, A, es decir, igual al capital adelantado, 12,500 F, más el 35% de ganancia, 4,375 F, en total 16,875 F. La renta absoluta ha nacido de esa diferencia entre el valor de un quintal de trigo producido en el campo A y su precio de producción, 15,000 F (12,500 F + 20% de ganancia media).

La renta de la tierra, parece innecesario decirlo, no es "producida" por la tierra. Un terreno en barbecho no "produce" un átomo de renta. La renta agrícola se produce por la mano de obra empleada en la agricultura. Esta mano de obra es, por tanto, plusvalía, trabajo no pagado, exactamente lo mismo que la ganancia industrial. Pero es una plusvalía de un tipo especial, *que no participa en la perecuación general de la tasa de ganancia,* por causa de la propiedad agrícola, y que suministra una ganancia adicional debida a una composición orgánica del capital más baja en la agricultura que en la industria (renta absoluta). Esta ganancia adicional se ve incrementada, por otra parte, con una sobreganancia fundada en el hecho de que todo el trabajo que se suministra en la agricultura es trabajo socialmente necesario, incluso si se suministra en condiciones de productividad inferiores a las de la industria.

Renta de la tierra y modo de producción capitalista

Para el conjunto de la burguesía, la renta de la tierra representa, pues, una *doble pérdida.* Por una parte, una determinada cantidad de plusvalía no participa en la perecuación de la tasa de ganancia; como esta cantidad es producida por un capital de composición orgánica más baja que el de la industria, hubiera podido aumentar la tasa media de ganancia. Por otra parte, el precio de los productos agrícolas ha aumentado, puesto que estos productos han sido vendidos según el valor de los frutos de los terrenos menos rentables. Esto impone en los salarios una base mínima más elevada de la que se establecería si se suprimiera la renta y en algún modo significa, pues, una transferencia de valor de la industria a la agricultura.

De ahí que los representantes más lógicos de la burguesía industrial liberal, especialmente Ricardo y John Stuart Mill, combatieran por la supresión de la propiedad privada de la tierra. En los países recientemente poblados, como los E.U.A., Canadá o Australia, donde quedaban todavía inmensas extensiones de tierras sin cultivar a disposición de los colonos,

la renta absoluta desapareció completamente: la tierra se distribuía gratuitamente, a cambio de una tasa completamente nominal pagadera al Estado. En los E.U.A., por el *Homestead Act* de 1862, después de cinco años de ocupación efectiva, el colono podía convertirse en propietario de 160 acres de tierras no cultivadas. En el Canadá, el 90% de los 58 millones de acres ocupados por los colonos se distribuyó de la misma forma[26]. El origen de la renta absoluta de la tierra, a saber el monopolio de la propiedad agraria, se demostró así experimentalmente en forma negativa. Allí donde ese monopolio faltaba, tampoco existía la renta absoluta.

La existencia de la renta agrícola no constituye solamente un obstáculo al desarrollo óptimo del modo de producción capitalista en general. Además, y sobre todo, obstaculiza el desarrollo de las relaciones de producción capitalista en el campo. La renta apropiada por propietarios no explotadores es substraída a la agricultura y no reinvertida. Disminuye el fondo de inversión disponible y frena la acumulación de capital en la agricultura. Así, en Suiza, desde la víspera de la primera Guerra Mundial a la víspera de la segunda Guerra Mundial, el capital total del granjero aumentó de 1,160 F suizos a 1,673 F por hectárea, en tanto que el capital patrimonial (del propietario) aumentaba de 4,280 a 6,167 F suizos por hectárea. ¡Solamente una fracción ínfima de este último incremento, exactamente 52 F suizos, procede de las mejoras del suelo![27] El ritmo de acumulación del capital es, pues, inferior en la agricultura que en la industria. Esto determina una productividad de trabajo muy inferior en la agricultura a la de la industria, como se deduce del siguiente cuadro:

DISTRIBUCION PROFESIONAL DE LA POBLACION Y CONTRIBUCION DE LA INDUSTRIA Y LA AGRICULTURA A LA FORMACION DEL PRODUCTO NACIONAL EN % (1950-1951)

	INDUSTRIA		AGRICULTURA	
PAIS	*Población*	*Producto nacional bruto*	*Población*	*Producto nacional bruto*
Italia	23 %	34 %	49 %	29 %
Francia	29 %	40 %	36 %	29 %
Dinamarca	32 %	36 %	28 %	22 %
Países Bajos	32 %	39 %	19 %	12 %
Noruega	32 %	46 %	31 %	15 %
Alemania Occidental	44 %	55 %	22 %	12 %[28]

El "Informe de la situación económica en los países de la Comunidad" indica que en 1956 el producto agrícola activo sólo se elevaba en los Paí-

ses Bajos al 76% de la renta no agraria, al 58% en Bélgica, al 57% en Francia, al 56% en Alemania Occidental y al 38% en Italia.[29]

El hecho de que una gran parte del capital de los granjeros esté inmovilizado por el alquiler o la compra de tierras* implica un período de *rotación de ese capital* mayor en la agricultura y en la construcción inmobiliaria que en la industria: por término medio, un ciclo de rotación dura de 4 a 5 años en la agricultura y de 8 a 10 años en la construcción inmobiliaria urbana de los E.U.A.[31]

Pero la apropiación por el terrateniente de la renta diferencial de la tierra resulta, sobre todo, un gran obstáculo para la *mejora de los terrenos.* Los granjeros no tienen mucho interés en trabajar por una mejora que lleva invariablemente a los propietarios a elevar sus tasas de arrendamiento. Estos intentan obtener renovaciones de los arrendamientos (si es posible el arrendamiento anual) tan rápidas como sea posible, lo que permite un aumento constante de la renta diferencial. Por su parte, los granjeros tienen interés en obtener un arrendamiento a largo plazo, que les permita disfrutar de las mejoras realizadas por sus capitales (o su trabajo, en el caso del pequeño granjero).

La Irlanda del siglo XIX ofrece el ejemplo clásico de la injusticia que se deriva de la apropiación por el terrateniente de la renta diferencial:

"En 1870 existían en Irlanda 682,237 granjas, de las cuales 135,392 eran arrendadas a plazo [largo] y 526,628 pertenecieron a la clase de contratos anuales. Un contrato anual puede revocarse con 6 meses de aviso previo, sin compensación. En el caso de sólo 20 propiedades, los edificios y el equipo de la granja fueron suministrados por el propietario. En los demás casos, el propio granjero debía aportar el capital fijo, así como cualquier otra forma de capital que fuera necesario. La rescisión del contrato permite al propietario confiscar el capital invertido por el granjero. Entre 1849 y 1880 fueron expulsadas y desposeídas casi 70,000 familias. La alternativa de la expulsión, es decir, el querer y poder pagar una renta más elevada, permitía al propietario confiscar, por un método diferente, el capital y la habilidad de un granjero diligente." [32]

La injusticia de tal sistema conduce inevitablemente a un reflejo de defensa por parte del granjero en detrimento de la mejora de la tierra:

"Incluso con [un arrendamiento de] nueve años... el granjero debía reconstituir demasiadas veces, durante la primera rotación trienal, la fertilidad estropeada por su predecesor; durante el segundo trienio cultivaba normalmente y se las arreglaba para agotar el suelo durante su última rotación. Un amigo, al corriente de los problemas agrícolas, calculó en un 20% la consiguiente subproducción." [33]

Ciertos cultivos, como el de árboles frutales, que exige continuos cuida-

* "Cerca de 2/3 de las inversiones en la agricultura representan inversiones en [el precio] de la tierra".[30]

dos durante largos años, son incompatibles con el arrendamiento y la separación de la propiedad de la tierra de la explotación agrícola.[34]

Precio de la tierra y evolución de la renta agraria

Con la extensión universal del modo de producción capitalista, toda renta se considera convencionalmente como producida por un capital —real o imaginario— invertido a la tasa media de interés.* La renta de la tierra es una "categoría" económica real, que procede de la plusvalía producida por todos los trabajadores de la tierra. Pero el "valor de la tierra" es una expresión desprovista en sí misma de sentido. La tierra no tiene más valor que el aire, la luz o el viento que pone en movimiento un barco de vela. La tierra es un "factor de producción" suministrado por la naturaleza, no una mercancía producida por el trabajo humano.** Allí donde no se ha impuesto el monopolio de la propiedad privada del suelo, la tierra no tienen ni un "valor" ni un precio. Todavía en el siglo XX, los colonos blancos en Rhodesia recibieron terrenos ¡al precio simbólico de un penique por acre!

La tierra sólo adquiere un *precio* cuando la apropiación privada del suelo la transforma en propiedad monopolizada. Este precio no es más que la *renta del suelo capitalizada* a la tasa media de interés: "El precio de la tierra está determinado por el precio de los productos [del suelo] y no a la inversa."[35] Adquirir, comprar un terreno, no es comprar un "valor", sino un *título de renta,* calculándose las rentas futuras sobre la base de las rentas presentes:[36]

"Quien compra la tierra compra en realidad el derecho de recibir una serie de rentas anuales, y la base más tangible para juzgar lo que esas rentan anuales serán en el porvenir la constituye lo que han sido en el pasado inmediato. Se han realizado estudios que demuestran que la renta recibida de un terreno durante los 7-10 años precedentes a la venta representa el criterio más eficaz del precio que el comprador esté dispuesto a pagar." [37]

Este origen del precio de la tierra se confirma por la evolución de este precio desde finales del siglo XVIII. En efecto, el precio de la tierra no oscila alrededor de un "valor real", sino que sigue las oscilaciones, a menudo bruscas y violentas, de la coyuntura agrícola.

El incremento de la población, la labranza de tierras menos fértiles que exigen importantes inversiones de capitales para ser cultivadas, provocaron en la segunda mitad del siglo XVIII una importante alza de los precios agrícolas, seguida inmediatamente de una alza análoga de las rentas. De 1750 a 1800, el precio del trigo aumentó aproximadamente en un 60% en Inglaterra, en un 65% en Francia, del 60% en Italia del Norte y 40% en

* Ver capítulo VII.

** Esto no se aplica a las tierras que, como los *polders* de Flandes y de Holanda, han sido literalmente "producidas" por el trabajo humano que las ha arrancado al agua.

Alemania. Durante el mismo período, d'Avenel calcula que la renta media por hectárea se elevó en Francia en un 50%. En Inglaterra y Alemania, se observa un alza todavía mayor (debido a un gran descenso de la tasa de interés).[38] El alza que experimentaron los precios agrícolas en el continente entre 1820 y 1870 vino acompañada asimismo de una gran alza de la renta.

Desde hace un siglo, el valor medio de todos los terrenos agrícolas en los E.U.A. sigue el movimiento de los precios agrícolas: de 1860 a 1890, alza de 16.32 dólares por acre a 23.31 dólares; de 1890 a 1900, baja a 19.81 dólares; de 1910 a 1920 (auge de guerra) alza de 39.60 dólares a 69.38 dólares; de 1920 a 1935, caída (la gran crisis) a 31.16 dólares, etc.[39]

Para que pueda manifestarse la renta diferencial de la tierra, es necesario que el precio de venta de los productos agrícolas asegure la ganancia media incluso a los capitales invertidos en los terrenos menos rentables. Para que pueda aparecer la renta absoluta de la tierra, es necesario que el mismo precio de venta asegure la venta del trigo producido en las peores condiciones de productividad, no a su precio de producción, sino a su valor. Cuando los precios de los productos agrícolas caen, esas condiciones, o una de ellas, pueden eliminarse temporal o definitivamente. En este momento, en ciertos terrenos, la renta desaparece. Estos dejan de cultivarse si no son explotados directamente por sus propietarios. Si lo son, los propietarios deben conformarse con una renta inferior a la ganancia media, e incluso simplemente igual a un salario.

Este fenómeno, que se había producido ya durante todas las crisis agrícolas precapitalistas,* se manifestó vigorosamente en el último cuarto del siglo XIX. Durante esta época, en los países de ultramar, con ayuda de medios mecánicos, comienzan a cultivarse vastas extensiones de praderas y pampas, lo que reduce en un 50% el precio de costo.[40] Al mismo tiempo, la mejora de las condiciones de transporte permite el descenso del flete, que para el trigo enviado de Nueva York a Liverpool pasa de 0.60 F oro por celemín en 1860 a 0.25 F oro en 1866 y 0.05 F oro en 1910.[41] Estos dos movimientos conjuntos llevan a Europa masas de productos agrícolas de ultramar a menudo no gravados con la renta de la tierra, causando un derrumbe de los precios agrícolas.

Este derrumbe provoca a la vez un descenso del precio de la tierra y el abandono de todo cultivo sobre los terrenos menos rentables. De 1875 a 1900, el "valor" de la propiedad rural disminuyó en Francia aproximadamente en un 35%.[42] De mediados del siglo XIX a mediados del siglo XX, la superficie de las tierras cultivadas ha descendido de 25 millones de hectáreas a 18 millones.[43] Clapham observa que después de la caída de los precios agrícolas a finales del siglo XIX "ciertos terrenos volvieron a caer en

* Sobre estas crisis agrícolas precapitalistas, ver capítulo XI.

la categoría de praderas de tercer orden, especialmente en el condado de Essex." [44]

Cierto que los agricultores europeos se esforzaron en vencer esta corriente, mediante diversas reacciones. En algunos países como Francia, Italia y Alemania se intenta mantener artificialmente precios agrícolas elevados, con ayudas de *tarifas aduaneras protectoras*. Estas tarifas aseguran la diferencia entre el precio medio en el mercado mundial y el precio sobre las tierras "nacionales" menos rentables —¡es decir, precisamente la renta diferencial de los propietarios más favorecidos!* En otros países como Dinamarca, Holanda, Bélgica, etc., se intenta consolidar la renta de la tierra y el precio de ésta por medio de una inversión considerable de capitales, la utilización de abonos —por año y por hectárea, en 1938 se emplearon en Bélgica 30 kilos de azoatos (49 en 1956), frente a 6.7 kilos (9.7 en 1956) en Francia, y 35 kilos de fosfatos (51 en 1956) frente a 13 kilos (18 en 1956) respectivamente en uno y otro país; 46 kilos de potasa en Holanda (68 en 1956; 76 kilos este mismo año en Bélgica) frente a 8.7 kilos en Francia (14.5 kilos en 1956) [46]— y sobre todo por la transformación de campos cultivados en praderas, cuyos productos de origen animal (carne, mantequilla, leche, etc.) originan una renta más estable, ya que una importante parte de la población de las grandes ciudades prefiere consumir productos animales frescos, incluso a un precio más elevado.[47]

En la década de 1920, este nuevo equilibrio de la agricultura europea se vio quebrado por una violenta sacudida: la crisis mundial de la agricultura, que se prolongó hasta la segunda Guerra Mundial, para reaparecer a partir de 1949. El auge de la agricultura en los países de ultramar crea un "excedente" permanente de productos agrícolas, a pesar del estado de subalimentación crónica de centenares de millones de seres humanos en China, la India, el resto de Asia y la mayor parte de Africa y América Latina.[48]

Resulta, pues, que en el marco del modo de producción capitalista la estabilidad relativa (inelasticidad) de los productos agrícolas (que ha venido siendo durante mucho tiempo la fuente de la sobreganancia agrícola), dado un determinado grado de industrialización,** puede convertirse en fuente de crisis permanente a partir del momento en que la agricultura

* En Francia, "el precio de compra del trigo se calcula sobre el precio de costo de las más arcaicas explotaciones de las regiones de Ariège y Rouergue... ¡Los grandes agricultores capitalistas de la cuenca parisina, cuyos precios de costo reales son inferiores en cerca de un 60% a los de los pequeños campesinos, se embolsan la diferencia!".[45]

** Esta estabilidad es, por lo demás, muy relativa. Para los Estados Unidos, Renne declara lo siguiente: "Si todos los consumidores de los Estados Unidos debieran tener una alimentación adecuada, según las normas de los expertos, el consumo de verduras debería sin duda incrementarse en un 50% y el de los productos lecheros en un 15-25%, como mínimo.[49] Las estadísticas demuestran, por otra parte, que en

experimenta, con retraso, trastornos de productividad comparables a los de la industria.[51]* De 1930 a 1950, el incremento de la productividad en la agricultura de los Estados Unidos ha sido casi igual al de la industria. Y lo mismo ocurrió en Gran Bretaña.** A su vez los Estados Unidos experimentaron también un descenso en la superficie sembrada de trigo, la transformación de campos cultivados en praderas, e incluso en ocasiones la desaparición de toda utilización agrícola en las tierras menos fértiles.

Y así, de 1919 a 1929, en el sur y el este de los Estados Unidos, donde a pesar de la mecanización el precio de costo de un celemín de trigo no desciende por debajo de un dólar, se abandona el cultivo en un 20% de las tierras, en tanto que este precio desciende a 60 centavos en las llanuras de Nebraska, Montana, Kansas, etc.[56] En cuanto a los viejos países de Europa, la renta podía desaparecer o hacerse insignificante en una importante parte de las tierras menos fértiles, como ocurrió en Francia en vísperas de la segunda Guerra Mundial.[57] Recientemente, el barón Snoy, secretario general del ministerio de Asuntos Económicos de Bélgica, ha afirmado que el abandono en Europa occidental de la política agrícola proteccionista permitiría la replantación forestal de amplias tierras abandonadas por la agricultura.

1939 los obreros industriales consumieron por cabeza, en Inglaterra y Alemania, la mitad de la cantidad de leche consumida en Suecia, y Suiza; 1/3 de la cantidad de mantequilla consumida en el Canadá, Alemania y Holanda, y la mitad de la cantidad de azúcar y carne consumida en Australia, etc.".[50]

* He aquí un revelador resumen de los progresos de la productividad del trabajo agrícola: [52]

Para que una hectárea de trigo fuera segada y engavillada en una hora, en Francia, se necesitaba:

Hacia 1750, con hoz	de 40 a 50 hombres	productividad aumenta en un 500%
Hacia 1830, con guadaña	de 25 a 30 hombres	
Hacia 1870, con segadora	de 8 a 10 hombres	
Hacia 1905, con cosechadora atadora. .	de 1 a 2 hombres	productividad aumenta en más del 1,000%
En 1950, con cosechadora trilladora menos	de 1 hombre	
La cosecha es al mismo tiempo trillada.		

Durante el período 1930-1955, la productividad agrícola aumentó en los Estados Unidos en más de un 100%. Para el cultivo de los cereales, ¡en 30 años esta misma productividad ha *triplicado*![53]

** En Gran Bretaña, desde 1950, el 40% de las granjas de 5 a 10 hectáreas, el 60% de las granjas de 10 a 20 hectáreas, y prácticamente todas las granjas mayores poseen por lo menos un tractor. En Suecia, de 1944 a 1952, el número de tractores por cada cien granjas pasó de 10.4 a 28. En Alemania occidental, de mayo de 1949 a abril de 1952, este mismo número pasó de 8.9 a 23.7. De 1949 a 1951 dobló en Dinamarca, y de 1949 a 1952 en Austria y en Bélgica. Para catorce países de Europa occidental (incluyendo a Gran Bretaña) existían en 1951 alrededor de 1 millón de tractores, y su número se incrementa al ritmo del 15% al año.[54] Es característico para los países de agricultura más mecanizada (Gran Bretaña, Alemania occidental y Suecia) que el incremento del número de los tractores se refiere cada vez más a las empresas medias y pequeñas, ya que las grandes granjas han sido previamente mecanizadas en cerca de un 100%.[55]

La propiedad privada del suelo, lejos de ser una condición para la penetración del modo de producción capitalista *en la agricultura,* entorpece y retrasa su extensión. La apropiación privada *del conjunto de las tierras cultivables,* que impide el libre establecimiento de nuevos campesinos, es, sin embargo, una condición absolutamente indispensable para el impulso del *capitalismo industrial.* Mientras existan amplias extensiones de tierras disponibles, la mano de obra urbana puede escapar del presidio de la fábrica, falta prácticamente el ejército industrial de reserva y los salarios pueden elevarse a consecuencia de la competencia entre el empleo industrial y el empleo agrícola. Los elevados salarios que conocieron los Estados Unidos antes de la desaparición de la "frontera" occidental, y que establecieron definitivamente una escala de salarios superiores a los de Europa, se explican en gran parte por ese factor.

Desde mediados del siglo XVIII, ciertos políticos americanos reconocen francamente este hecho y piden, como lo hizo Benjamín Pale, de Connecticut, que se detenga la emigración hacia el Oeste. Y Samuel Blodget, uno de los primeros economistas americanos, observa en 1806 que un precio barato de la tierra encarece la mano de obra. "Ningún hombre libre trabajará para otro, si puede comprar buena tierra a un precio tan bajo que le permita obtener una subsistencia confortable con sólo 2 días de trabajo por semana." [58]

Fuera de los límites de Europa occidental, todo el progreso del modo de producción capitalista ha venido acompañado de la apropiación privada, mediante la violencia legal o ilegal, de las tierras vírgenes (en los países donde subsisten reservas de tierra). Por lo demás, en Europa occidental la apropiación privada de los terrenos comunales constituye un fenómeno análogo. La noción de la propiedad privada del suelo se ha convertido en una noción tan fundamental para la sociedad burguesa que la justicia llega incluso a reconocer como transferencia de propiedad la donación a Dios de un bosque de 600 acres del Estado de Pensilvania, "expropiando" a continuación a este nuevo "propietario" por falta de pago de impuestos... [59]

A finales del siglo XVIII, la *compañía de las Indias* transforma a los *zamindari* o recaudadores de impuestos del imperio mogólico en propietarios de provincias enteras.[60] De 1875 a 1900 se vendieron en Argentina 30 millones de hectáreas de tierras por sumas mínimas; y aunque la mayor parte han permanecido en barbecho hasta hoy, el conjunto del dominio público se encuentra enajenado. En Canadá, casi un tercio del dominio público está en manos de las compañías de ferrocarriles.[61] En los E.U.A., aunque bajo el Homestead Act y otras leyes del mismo género fueron distribuidos 96 millones de acres (una fracción no despreciable de estos terrenos fue a parar a las sociedades capitalistas, pues los candidatos y

arrendatarios sólo eran hombres de paja), 183 millones de acres se cedieron a las compañías de ferrocarriles.[62]

En Africa del Norte, la colonización francesa provocó la enajenación masiva de las tierras indígenas: 3 millones de hectáreas apropiadas en Argelia por los colonos franceses en virtud de leyes específicas;[63] 1.4 millón de hectáreas en Túnez, es decir, la mitad de todas las tierras laborables de este país;[64] un millón de hectáreas apropiadas en Marruecos por 4,700 colonos europeos, en tanto que 8 millones de marroquíes tenían que subsistir con 3.8 millones de hectáreas de tierras menos fértiles.[65]

En cuanto a Africa oriental, los colonos se han apropiado de 50 millones de acres en Rodesia del Sur, sobre los que viven 100,000 blancos, mientras que 1.6 millones de africanos sólo tienen 29 millones de acres para subsistir. En Kenya los colonos se apropiaron de 12,750 Km^2 que están a disposición de 29,000 europeos, ¡mientras que 5 millones de africanos disponen en total de 43,500 millas cuadradas!

Gracias a este sistema, las cínicamente llamadas por los blancos "reservas indígenas", suministran una abundante mano de obra a los colonos y a las compañías mineras e industriales europeas a la vez. Brutalmente separados de la tierra, es decir, de sus habituales medios de existencia, los desgraciados africanos se han visto sometidos a múltiples formas de servidumbre, de trabajo forzado abierto o larvado,* siendo obligados a suministrar una renta agrícola en forma de prestación personal.[67] Semejante método ha alcanzado un supremo refinamiento en Africa del Sur, donde 2 millones de blancos se han apropiado del 88% de las tierras, dejando sólo un 12%, en su mayor parte inutilizable, para la subsistencia de 8 millones de africanos, encerrados en "reservas" y ferozmente explotados: calculando muy generosamente el valor de las raquíticas raciones de alimento que reciben, el salario anual total de los 400,000 africanos que trabajan en las minas de oro de Sudáfrica se eleva a 30 millones de libras esterlinas, en tanto que las ganancias anuales de las sociedades mineras de oro se elevan a 50 millones de libras esterlinas.[68]

Haciendo el balance de las leyes agrarias introducidas por la Gran Bretaña en la isla de Ceilán, una comisión oficial del gobierno cingalés ha comprobado que éstas han servido para expropiar a los pueblos de sus bosques y praderas comunales, así como de una parte de las tierras utilizadas para los cultivos secundarios, exclusivamente en provecho de capitalistas llegados primero directamente de Europa, y después de las provincias marítimas de la isla.[69]

Relaciones de producción y relaciones de propiedad en el campo

Las relaciones particulares que en la época capitalista, y por la creación del ejército industrial de reserva y el papel económico de la renta de la

* Ver los capítulos relativos a las colonias belgas, británicas, francesas y portuguesas en la publicación de la Oficina Internacional del Trabajo de las Naciones Unidas: "Report of the *ad hoc* committee on Forced Labour".[66]

tierra, ligan a la agricultura con la industria, provocan formas de desarrollo particulares de la propia industria. La introducción de la esclavitud en las colonias americanas del siglo XIV al XIX, la introducción del trabajo forzado en las colonias de Africa y Oceanía a finales del siglo XIX y en el siglo XX* representan en las condiciones particulares de los países en cuestión una condición necesaria para la creación en ellos de *relaciones de propiedad capitalistas.* Mas esto no ha impedido que durante mucho tiempo obstaculizaran la penetración de *relaciones de producción* capitalista en el campo.

A finales del siglo XIX y en la primera parte del siglo XX, aparece en Europa Oriental, en el medio y lejano Oriente, un fenómeno análogo y todavía más importante. La penetración en estos países de productos capitalistas, su inclusión en el mercado mundial, acarreó la destrucción del equilibrio secular de la economía aldeana, basado en la combinación del artesanado y la agricultura.[70] Al no poder alimentar la tierra al conjunto de la población no urbana, y al no presentarse ningún importante incremento del empleo en las ciudades, hace su aparición una *sobrepoblación crónica de la aldea,* que no es más que una forma larvada de desempleo crónico.**

Esta sobrepoblación provoca entre los campesinos una feroz competencia por el alquiler de pequeñas parcelas de terreno no como instrumentos de apropiación y de ganancia media, sino como simple base de subsistencia. A los terratenientes les interesa más alquilar sus tierras en pequeñas parcelas que explotarlas en régimen de gran empresa capitalista. *Las relaciones de propiedad burguesa resultan un obstáculo para la introducción del modo de producción capitalista en la agricultura.* La extrema parcelación de las empresas que se deriva de ello es particularmente característica en la India, donde la superficie media de una granja es de 4.5 acres, mientras que en el estado muy poblado de Bengala Occidental un tercio de las granjas tiene menos de 2 acres. El mismo fenómeno conduce a un alza formidable de la renta de la tierra y a una *sobrecapitalización* de las tierras.[71] Los campesinos, empobrecidos, pierden a la larga su pequeña propiedad y acaban transformándose en proletarios más o menos velados.

Los pequeños granjeros, aferrándose desesperadamente a su parcela de tierra, pagan una *renta usuraria* que expresa su sobreexplotación, siendo su ingreso muchas veces inferior al de un obrero agrícola. Cuando no poseen un mínimo de capital y se ven obligados a explotar la tierra alquilada en forma de *aparcería*** (reparto de la cosecha en especie), se transforman

* De 1860 a 1900, la industria azucarera de Queensland se basó exclusivamente en el trabajo casi servil de los canacas.

** Ver capítulo XIII "El imperialismo", párrafo *La estructura económica de los países subdesarrollados.*

*** La aparcería es una forma de transición entre la renta precapitalista y la renta capitalista.

en verdaderos proletarios que trabajan por un salario miserable:

"En árabe, aparcero se dice *mraba,* es decir, que participa en un cuarto. Tal es, en efecto, el estatuto más corriente. En las aldeas con cereales, el propietario suministra al *fellah* la casa, el terreno, las simientes y el ganado vivo y muerto. Este último es, por lo demás, bastante somero, dos bueyes —a veces solamente dos vacas— y el arado del país. El aparcero no aporta nada, excepto su trabajo y, naturalmente, el de toda su familia. *Al no tener nada que le pertenezca en propiedad excepto su mujer y sus hijos* [traducción literal de "proletario"...] depende totalmente del propietario que puede teóricamente expulsarlo al fin de cada año agrícola. Como precio de su año de trabajo, cobra la cuarta parte de las cosechas..." [72]

El ejemplo de Corea en la preguerra muestra hasta qué formas extremas ha podido llegar esta renta usuraria. H. K. Lee observa que, en casos extremos, en 1936 la renta alcanzó allí el 90% de la cosecha.[73]

Y como los aparceros, empujados hasta un extremo tal de miseria, acaban invariablemente por endeudarse, ya que el usurero suele ser también el propietario (o el gran arrendatario intermediario), se pasa fácilmente del estado de proletario al de siervo:

"Bajo la ley que gobierna los derechos y deberes de los cultivadores, promulgada en 1933, los propietarios [en Irak] tienen el poder de mantener al *fellah* encadenado a la tierra durante todo el tiempo en que éste permanezca en deuda con ellos." [74]

Por lo demás, Alfred Bonné ha demostrado que este sistema, como el sistema análogo introducido en Europa oriental durante el siglo XVI, representa la reacción del propietario ante la peligrosa penuria de mano de obra que aparece en sus grandes dominios.[75]

Concentración y centralización de capitales en la agricultura

Dado que en la agricultura, contrariamente a lo que ocurre en la industria, no coinciden necesariamente las relaciones de propiedad burguesas y las relaciones de producción capitalista,* el problema de la concentración de capitales se presenta bajo un aspecto particular. La ley de la concentración del capital es una ley que se deriva del *modo de producción capi-*

* Por esta misma razón, la agricultura contemporánea conserva en algún modo todas las formas posibles de las sociedades precapitalistas. Así, existen regiones en Africa del Sur, sobre todo en el Transvaal y Natal, donde los aparceros negros deben pagar el arriendo en forma de 90 a 180 jornadas de "prestación personal" (trabajo no pagado) en la granja del propietario blanco. Estas formas de explotación medieval se encuentran en numerosos países de América Latina:

"Esta forma de arriendo se encuentra frecuentemente en Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, entre los obreros agrícolas de las plantaciones, a quienes el propietario de la plantación da un pequeño terreno; en compensación, deben trabajar sin remuneración cierto número de días por semana".[76]

talista; en ningún modo una ley universal fundada en la simple existencia de la propiedad privada del suelo.

Ir a buscar la concentración agrícola allí donde el modo de producción capitalista *comienza* solamente a penetrar en la agricultura, donde nos encontramos todavía frente a viejos dominios semifeudales en descomposición, sería tan absurdo como examinar la industria de finales del siglo XVIII desde el punto de vista de la concentración de capitales. *El problema de la concentración sólo puede plantearse cuando el conjunto de la agricultura ha sido sometido a las grandes transformaciones técnicas inherentes al modo de producción capitalista.* No entran, pues, en esta categoría los fenómenos de extraordinaria concentración que surgieron antes de la Segunda Guerra mundial en la propiedad agraria de Europa oriental, en España o en la mayor parte de los países de América Latina, ya que aquí o se trata de residuos de propiedades precapitalistas, o de inversiones de capitales en ausencia de mercados industriales (en Chile, por ejemplo, en 1952, 2,300 propietarios poseían el 31% de la tierra arable y el 60% de toda la tierra del país, en tanto que 150,000 pequeñas empresas no tenían más que el 16.5% de la tierra arable y el 6% de la tierra total).[77]

Una vez dado el modo de producción capitalista en la agricultura, dos fenómenos retrasan en ésta las manifestaciones de la concentración y centralización de capitales. Sabemos ya que la renta de la tierra nace de la determinación del precio de producción de los productos agrícolas, por parte de la empresa menos rentable. Pero la concentración de capital se realiza precisamente a través de la desaparición de las empresas menos rentables. En tanto que tales empresas, a pesar de su retraso técnico, posean un mercado asegurado, no puede manifestarse en la agricultura la centralización de capitales. La concentración se manifestará, sin embargo, por la enorme distancia entre el precio de las tierras menos rentables y el precio de las tierras más rentables, es decir, por la capitalización de una enorme renta diferencial.

Asimismo, los terrenos que se encuentran por debajo del límite de rentabilidad pueden, sin embargo, explotarse, no para producir el beneficio medio, sino para suministrar una simple base de subsistencia al pequeño arrendatario que sacrifica su nivel de vida a fin de aferrarse a "su" granja[78*]. Trabajando con poco o ningún capital, abandonando renta y ganancia, permanece igualmente a merced de las malas cosechas y de los incidentes de la coyuntura. Así se explica la elevada mortalidad de esa pequeñas empresas agrícolas. Durante 1935 el 25% de todos los jefes de empresas agrícolas de los E.U.A. sólo ocupaba su granja desde hacía un

* Así, en Bélgica se ha calculado que el ingreso horario de los pequeños agricultores sólo alcanza los 14.5 francos en las granjas de 5 hectáreas, mientras que en la industria el salario horario mínimo es de 25 francos. En Alemania occidental, diversas encuestas dan como resultado que en las pequeñas granjas el ingreso anual por trabajador puede descender a 150 D M por mes, muy por debajo de los salarios más inferiores en la industria.[79]

año o menos; el 47% de los granjeros y el 57% de los aparceros la ocupaban desde hacía menos de dos años.[80] Se calcula que, durante el decenio que comienza en 1950, cada año desaparecían 100,000 granjas familiares.[81]

Cuando ese mercado asegurado desaparece, prácticamente desde el último cuarto del siglo XIX, la pequeña empresa puede buscar una competencia con la gran empresa pasando al *cultivo intensivo*,* que permite un rendimiento superior al del cultivo extensivo en los grandes dominios.

Por eso, aunque el volumen de capital invertido por hectárea haya aumentado enormemente** —forma indirecta de la concentración de capitales—, las empresas agrícolas intensivas no han podido crecer en extensión, y no ha habido fenómenos aparentes de centralización.

Allí donde no se han dado esos dos elementos restrictivos, y donde la agricultura capitalista propiamente dicha ha podido desarrollarse en estado puro, la tendencia a la concentración y centralización del capital se ha manifestado, sin embargo, claramente. Este es en particular el caso de los Estados Unidos y en menor medida, el de Alemania.

CONCENTRACION AGRICOLA EN LOS ESTADOS UNIDOS [84]

	Tipo de granja	*1920*	*1925*	*1930*	*1935*	*1940*	*1945*	*1954*
I.	Inferiores a 50 acres:							
	% del número total ...	35.7	37.9	36.5	39.5	37.5	38.4	35.5
	% de superficie total ..	6	6.1	5.7	5.6	4.7	4.1	2.9
II.	Entre 50 y 500 acres:							
	% del número total ...	61.0	58.8	58.7	56.7	58.2	56.8	57.8
	% de superficie total ..	60.4	59.0	55.3	54.2	50.4	45.2	39.8
III.	Entre 500 y 1,000 acres:							
	% del número total ...	2.3	2.3	2.5	2.5	2.7	3.0	4.0
	% de superficie total ..	10.6	10.5	11.0	10.8	10.6	10.4	11.4
IV.	Superiores a 1,000 acres:							
	% del número total ...	1	1	1.3	1.3	1.6	1.9	2.7
	% de superficie total ..	23.1	24.3	28.0	29.4	34.3	40.3	45.9

En otros términos: las granjas mayores (categorías III y IV) que en 1920 sólo ocupaban un *tercio* del dominio agrícola americano (33.7%),

* La diferencia entre cultivo extensivo y cultivo intensivo se refiere al *rendimiento por unidad de superficie*. En 1935-39, Dinamarca, Holanda y Bélgica producían respectivamente 45, 45 y 40 quintales de trigo por hectárea, frente a 10 en los Estados Unidos y 12 en Canadá, Argentina y la URSS.[82] El cultivo intensivo es el producto ya sea de una inversión superior de capitales por hectárea, como en los países arriba mencionados, o de un enorme gasto suplementario de *trabajo* muy especializado, como en el caso del Japón, China, Tailandia, etc.

** En 1940, se calculó en los Estados Unidos la inversión necesaria para una granja rentable en 29,000 dólares para el cultivo del maíz, 25,000 dólares para la crianza de corderos, y 17,000 dólares para el cultivo del trigo. En 1958, esas cifras se elevan respectivamente a 97,000 dólares, 84,000 dólares y 81,000 dólares.[83]

en 1954 ocupaban ya *más de la mitad* (57.3%). Este incremento es, por otra parte, exclusivo de las granjas más grandes, las que rebasan los 1000 acres.

En Italia, donde la penetración del capitalismo en el campo se prosigue desde hace más de un siglo a un ritmo acelerado, aunque falten las estadísticas comparativas, el resultado es muy elocuente. He aquí el reparto de la propiedad y de los ingresos agrarios de los particulares en 1948, según las publicaciones del INEA (Instituto nacional de economía agraria):

Tipo de propiedad	*% del número total*	*% de la superficie total*
Hasta 0.5 hectárea	53.9	4.1
De 0.5 a 2 hectáreas	29.4	13.3
De 2 a 5 hectáreas	10.1	13.6
De 5 a 25 hectáreas	5.5	24.2
De 25 a 50 hectáreas	0.6	9.7
Más de 50 hectáreas	0.5	35.1

Es decir, ¡qué el 0.5% de grandes propietarios posee más tierras que el 95% de los pequeños propietarios! 502 grandes propietarios de más de 1,000 hectáreas cada uno poseen más tierras que 5,135,851 pequeños propietarios, cuyo haber individual no rebasa media hectárea.

Clase de renta sujeta a gravamen	*% del número de contribuyentes*	*% de la renta global sujeta a gravamen*
Hasta 100 liras	49.1	2.2
De 100 a 400 liras	27.8	8.5
De 400 a 1,000 liras	12.5	11.3
De 1,000 a 5,000 liras	8.5	25.1
De 5,000 a 10,000 liras	1.1	11.0
Más de 10,000 liras	1.0	41.9

Nos encontramos aquí con una estructura de rentas muy parecida a la de las propiedades. ¡El 1% de los contribuyentes agrarios recibe un ingreso total equivalente al *doble* del percibido por el 90% de los propietarios! 3,531 grandes propietarios que declaran más de 100,000 liras de ingreso sujeto a impuesto, reciben la misma parte del ingreso total declarado que 7,030,397 pequeños propietarios, a razón de menos de 400 liras cada uno.*

* En México, 30 años después de la reforma agraria de 1910, que hizo distribuir una parte de los antiguos dominios semifeudales a los campesinos sin tierra, a fin

La miseria de esos obreros y su remuneración muy inferior a la de los obreros de la industria y del comercio se explican fundamentalmente por la presión constante que ejercen sobre sus salarios millares de pequeños campesinos aferrados a su parcela de tierra, a la que sacrifican implacablemente su propio nivel de vida y el de su familia. La vida en el campo, la ausencia de las nuevas necesidades que crea la ciudad, el pago del salario en parte —o incluso entero— en especie, son otros tantos factores que bajan todavía más el salario del obrero agrícola. Este suele ser un obrero de temporada, cuando no es migratorio; si tiene otro empleo durante la estación mala, puede apenas alcanzar el mínimo vital. Si este empleo falta —sobre todo en los países subdesarrollados— llega hasta el último grado de la miseria humana.

Sin embargo, a la larga, la evolución de la suerte del obrero del campo depende no tanto de las condiciones particulares de la agricultura como del ritmo de expansión general de la industria. Cuando este ritmo es tal que acaba por reducir el ejército industrial de reserva, el éxodo rural se acentuará cada vez más y aparecerá en el campo una penuria general de mano de obra, que provocará un alza de los salarios agrícolas, sin que éstos lleguen a alcanzar, sin embargo, el mismo nivel que en la industria.

Cuando, por el contrario, la tendencia a largo plazo es incrementar el ejército industrial de reserva, los obreros agrícolas, entablando una feroz competencia para encontrar trabajo durante algunos meses al año, se contentan con el salario más bajo posible, muchas veces con la simple pitanza. Sus filas se ven nutridas, además, por la masa de pequeños propietarios y granjeros, cuyos ingresos de "empresa" no les permiten vivir. En estas condiciones, no puede hablarse de un alza secular del salario agrícola:

"Cuando hay excedente de mano de obra agrícola y, por consiguiente, desempleo y subempleo, cada obrero se preocupa probablemente más por encontrar trabajo que por obtener un salario elevado...", escribe el informe oficial de la ONU "Progreso de la Reforma Agraria".[86] Es preciso añadir que en diversos países, los grandes granjeros se esfuerzan en crear artificialmente esta abundancia de mano de obra agrícola, organizando en gran escala la *inmigración de obreros de temporada.* Esto fue notorio en Alemania antes de la Segunda Guerra mundial (obreros polacos). Y continúa siendo notorio todavía hoy en los E.U.A., donde cerca de medio millón de braceros (obreros de temporada mexicanos reclutados muchas veces en forma más o menos forzosa), trabajan por salarios tan bajos como 16 o 25 *cents* por hora, provoca una caída de los salarios de los obreros

de que fueran cultivados en forma de comunidades agrarias o ejidos, el 63.87% de los campesinos estaba de nuevo reducido a la suerte de obreros agrícolas sin tierra, el 26.42% vivía en los ejidos y el 4.25%, los propietarios, acapara las mejores tierras y los más ricos cultivos. Desde 1946, este movimiento se acentúa todavía más.[85]

agrícolas, que son en general inferiores *en más de un 50%* a los salarios medios en los empleos no agrícolas.[87]

De las teorías de Malthus al maltusianismo agrícola

En 1798 el pastor anglicano Robert Malthus publicó un panfleto anónimo titulado *Essay on the Principle of Population*, en el que alarmaba a la humanidad esbozando una muy sombría perspectiva: al observar que el aumento de la población se realizaba en progresión geométrica (2, 4, 8, 16, 32, 64, etc.), en tanto que, según él, la producción agrícola sólo podía aumentar en progresión aritmética (2, 4, 6, 8, 10, 12, etc.), concluía afirmando que la humanidad estaba amenazada de sobrepoblación si no conseguía limitar su propia procreación. Había, pues, que saludar jubilosamente los esfuerzos de los industriales por rebajar al mínimo los salarios de los obreros, lo que crearía un límite natural a la procreación de éstos. Pero como entonces podía presentarse el riesgo de sobreproducción de mercancías, se necesitaba incrementar la parte del producto nacional que servía para el consumo improductivo de los terratenientes, es decir, la renta de la tierra. Malthus se presenta, por tanto, como el abogado de los terratenientes, frente a la agitación para la supresión de la renta de la tierra.

La experiencia del siglo XIX ha probado que Malthus se equivocó doblemente. Por una parte, el crecimiento de la población desciende con los progresos ulteriores de la técnica y de la cultura en los países avanzados.* Por otra, la revolución mecánica se adueña, aunque con retraso, de la agricultura, y multiplica la producción en una medida muy superior a una "progresión aritmética". Debido a esto, a partir del último cuarto del siglo XIX lo que parece amenazar a la sociedad no es ya la sobrepoblación, sino la *sobreproducción de productos agrícolas.*[89] En lugar de limitar la natalidad, se intentó limitar por todos los medios la producción agrícola: así aparece el maltusianismo agrícola.

Sin embargo, en la misma época, hombres de ciencia serios, especialmente el alemán Liebig, habían llamado la atención sobre un fenómeno efectivamente inquietante: la erosión acelerada del suelo, el *Raubbau*, consecuencia de los rapaces métodos de explotación capitalistas, orientados hacia la realización de un máximo de ganancia en un mínimo de tiempo. Mientras que sociedades agrícolas como China, Japón, el antiguo Egipto, etc., habían conocido una práctica agrícola racional que conservó e incluso incrementó la fertilidad del suelo durante varios milenios, el *Raubbau* capitalista pudo, en ciertas partes del globo, agotar en medio siglo la capa fértil del suelo, el humus, y provocar así una erosión en gran escala, con todas sus nefastas consecuencias.

* Defendiendo una tesis audaz, Josué de Castro afirma que en nuestra época no es la sobrepoblación la que produce el hambre, sino el hambre (más exactamente: la subalimentación crónica) lo que produce la sobrepoblación. Se esfuerza en demostrar esta tesis estudiando la influencia de la subalimentación (en proteínas animales) sobre los coeficientes de fecundidad.[88]

Estas advertencias no se escucharon. La gran crisis agrícola de finales del siglo XIX atrajo cada vez más la atención sobre el problema de la superproducción. La crisis agrícola que hizo estragos de 1925 a 1934 creó en el mundo burgués una psicosis de sobreproducción agrícola permanente. El maltusianismo agrícola triunfó. Se distribuyeron enormes primas a los campesinos para que no trabajaran sus tierras y no cultivaran ciertas plantas. En 1934 se sacrificaron en los Estados Unidos 8 millones de cabezas de ganado. La superficie plantada de algodón se redujo en este país a cerca de la mitad (de 17.3 millones de hectáreas por término medio en 1923-1929 a 9.8 millones de hectáreas en 1938). En el período de 1932 a 1936 se quemaron en Brasil 20 millones de sacos de café, es decir, ¡una cantidad suficiente para proveer *a las necesidades de todo el mundo durante 18 meses!* Nadie se preocupaba entonces por la sobrepoblación amenazante del globo.

La Segunda Guerra mundial, el enorme retroceso de producción agrícola que provocó en ciertos países, los comienzos de la industrialización en países atrasados, acompañados de un gran aumento de la población, el ascenso, en fin, del movimiento revolucionario en el lejano Oriente, impulsado por las oleadas de hambre que se abatieron sobre esta región, dieron una nueva actualidad a las ideas de Malthus. Robert Wallace (1679-1771), un viejo autor británico precursor del socialismo utópico, había defendido ya en su obra *Various Prospects* la idea de que, aunque el socialismo era bueno en sí, conduciría, sin embargo, a una gran calamidad, a saber la sobrepoblación del globo y la amenaza de extinción de la humanidad. Profetas de la desgracia aparecidos después de la Segunda Guerra mundial han querido indicar que era mucho más urgente combatir el crecimiento de la población que aumentar el nivel de vida de las masas coloniales, con lo que se correría el riesgo de provocar una mayor sobrepoblación.

Tales son las conclusiones a que se llega, sobre todo, en dos obras importantes, *The Road to Survival,* de William Vogt, y *Our Plundered Planet,* de Fairfield Osborne. Ambas describen un mal real: los métodos irracionales de agricultura, que resultan de la búsqueda desenfrenada de ganancias, han expuesto a una gran parte de Asia, Africa y América a una erosión acelerada del suelo. Y el resultado es una reacción en cadena que limita cada vez más la extensión de las tierras normalmente laborables. Para detener el mal, es preciso, ante todo, limitar esta erosión por una enérgica intervención de los poderes públicos. Fuera de esta primera conclusión que él mismo considera como tímida, Osborne no entrevé ninguna solución a largo plazo. De hecho, afirma que tal solución no existe. Vogt sugiere medidas enérgicas para limitar el aumento de la población, y saluda jubilosamente las catástrofes tales como guerras, epidemias, etc., porque actúan radicalmente en este sentido.

Aun reconociendo la realidad del peligro indicado por Vogt y Osborne, hay que decir, para empezar, que está incorrectamente delimitado. En efecto, varias de sus afirmaciones, como la de que es imposible reconsti-

tuir la capa de humus que da al suelo su fertilidad, no corresponden a la realidad. Por otra parte, es falso calcular las posibilidades de alimentación de la humanidad tomando como base la superficie terrestre *actualmente cultivada.* Las estadísticas de la ONU calculan en 440 millones de hectáreas las reservas de tierras explotables, lo que equivale al conjunto de las tierras cultivadas de los Estados Unidos, la India, China, Francia, Australia y Canadá, es decir, una superficie capaz de alimentar a mil quinientos millones de hombres con un sistema racional de agricultura.* Independientemente de estas reservas inmediatas, existe la posibilidad de mejorar una enorme superficie de tierras consideradas por Vogt y Osborne como definitivamente perdidas para la agricultura.

En efecto, nuevos productos químicos como el *krilio*** o los abonos de amoniaco líquido, permiten aumentar considerablemente la fertilidad del suelo. El paso a la agricultura intensiva en países como los Estados Unidos, Canadá, Australia y Argentina, y la mejora de la técnica agrícola de los países atrasados podría fácilmente doblar el rendimiento por ha e incrementar grandemente la producción mundial de productos agrícolas. Si se utilizara en todo el mundo la ciencia agrícola moderna se podrían producir suficientes víveres para alimentar de 6 a 6,5 miles de millones de personas, sin agotar los recursos del planeta en tierra arable, afirma el profesor Frith Baade. Y el mismo autor aumenta la cifra de la población que el planeta podría alimentar de 30 a 38 miles de millones de personas, si todos los recursos fueran utilizados en la forma más racional posible, y especialmente si en todas partes se alacnzaran los rendimientos más altos posibles.[91]

Al margen de la agricultura propiamente dicha, las primeras experiencias de producción alimenticia desligada del suelo han resultado ya satisfactorias. En Jamaica funciona una fábrica que produce alimentos extraídos de levaduras; los cultivos de algas ofrecen perspectivas de alimentación ilimitada; y el cultivo sin tierra (hidroponia) permitiría una solución puramente "industrial" del problema de la alimentación.

Cierto que una lucha eficaz contra la erosión, que la organización racional de la agricultura, el paso al cultivo intensivo en los países de ultramar, el desarrollo de la producción alimenticia desligada del suelo "pro-

* "Según Kellogg (*Food, Soil and People*) puede suponerse que por lo menos el 20% de las tierras tropicales incultas de América, Africa y las grandes islas como Nueva Guinea, Madagascar y Borneo, son cultivables; añadirían unos 350 millones de hectáreas a los 100-130 millones de hectáreas (de reservas) de las zonas templadas. Esta superficie de 450 millones de hectáreas adicionales constituiría, en efecto, una inmensa reserva para incrementar la producción alimenticia. Convertir este potencial en realidad constituirá una empresa compleja y difícil, que ocuparía a la humanidad durante muchos años. *Exigiría una planificación cuidadosa,* y en particular un desarrollo simultáneo de los medios de transporte y de las industrias secundarias".[90]

** El *krilio* incrementa el crecimiento de las plantas e impide que el viento o el agua se lleven la tierra, al aumentar su capacidad de retención del agua y el aire. Se supone que el *krilio* es de 100 a 1,000 veces más eficaz que el humus, el abono natural o artificial.

vocarían una revolución social de una amplitud tal que toda la estructura de la sociedad humana se desgarraría".[92]

Pero cuando la humanidad está colocada ante el dilema de perecer o reorganizar la sociedad sobre una base racional, no se puede dudar de la decisión que imponen la razón y los sentimientos. Tanto más cuanto que en el momento mismo en que la erosión amenaza con destruir la base material de toda agricultura, y cuando centenares de millones de seres humanos están horrosamente subalimentados —en 1952 el consumo cotidiano de calorías en la India fue de 1,700, ¡*la mitad* del nivel normal!—, el maltusianismo agrícola se manifiesta de nuevo de la manera más escandalosa; en los Estados Unidos se está almacenando productos alimenticios, entre ellos 3 mil quinientos millones de celemines de cereales, por un valor total de 10 mil millones de dólares, y se llevan a cabo grandes destrucciones de maíz, patatas, vino,* etc. A finales de 1957 las autoridades de los Estados Unidos se vanagloriaron de haber "economizado" mil millones de dólares... ¡*impidiendo* la explotación de unos nueve millones de hectáreas¡...[93] Más que nunca se demuestra ahora que el mal no reside en el crecimiento absoluto de la población, sino en las condiciones de producción y distribución capitalistas que crean, una frente a la otra, la abundancia y la miseria.

La renta de la tierra y la teoría marginalista del valor

La teoría de la renta de la tierra elaborada por Ricardo y perfeccionada por Marx ha sido el punto de partida de las teorías marginalistas del valor que, en la segunda mitad del siglo XIX, volvieron a poner en tela de juicio la teoría del valor-trabajo.** Según la teoría de la renta de la tierra de Marx, es efectivamente la *demanda de productos agrícolas* lo que determina en última instancia el precio de esos productos. Ese precio se basa en el valor de la unidad producida en aquellos campos que trabajan en las peores condiciones de productividad (precio marginal), y cuyos productos encuentran un comprador. Según las fluctuaciones de la demanda este precio incorporará o no la renta absoluta de la tierra (en los países donde no hay ya reservas de tierras, es decir, donde el monopolio de la propiedad de la tierra es completo), incorporará o no una renta diferencial (según que los terrenos menos rentables estén cultivados o abandonados).

La transformación de esta teoría de la renta de la tierra en una teoría general del valor se funda en dos errores de análisis. En primer lugar, hace abstracción de las *condiciones particulares de la propiedad agraria,* que hacen nacer la renta de la tierra. Después, hace abstracción de las dife-

* *Le Monde* indica que en Francia, de 1951 a 1953, se han "desnaturalizado" 17 millones de hectolitros de vino, y que a finales de agosto de 1953 se esperaba un excedente invendible de más de 15 millones de hectolitros.

** Otros aspectos de estas teorías, su naturaleza subjetivista, etc. se tratarán en el capítulo XVIII.

rentes condiciones institucionales de la propiedad de la tierra, de la propiedad del capital, y de la "propiedad de la fuerza de trabajo" en el régimen capitalista.

La renta de la tierra no surge porque la tierra sea un elemento de base del proceso de producción. Surge solamente porque entre la tierra y ese proceso de producción se intercala un terrateniente que *reclama arbitrariamente* su diezmo sobre la masa de ingresos creados en ese proceso de producción. Partir de la forma en que se exige ese diezmo para hacer de esto una teoría general de los *ingresos nacidos en el proceso de producción,* constituye una grave falta de lógica. En una sociedad capitalista "pura", donde la renta de la tierra fuera suprimida, por ejemplo, mediante la nacionalización del suelo (y la economía de algunos países de ultramar en la segunda mitad del siglo XIX se aproximó un poco a esta situación), difícilmente se podría partir de... la nada, para explicar el conjunto del mecanismo del reparto de los ingresos y de la producción del valor en el seno del modo de producción capitalista.

Una generalización del caso particular de la renta de la tierra sólo se justificaría, teóricamente, en una sociedad en la cual los empresarios "capitalistas" se encontraran confrontados a la vez con terratenientes, propietarios de esclavos y propietarios de máquinas. Las leyes a que correspondería la determinación del diezmo retirado por estas tres categorías de propietarios del ingreso corriente creado por la producción "capitalista", se aproximarían sin duda a las leyes que determinan la aparición y las fluctuaciones de la renta de la tierra. Pero hemos tenido la preocupación de poner entre comillas la palabra "capitalista", porque tal sociedad, en la que no existiría ni el monopolio de los medios de producción en manos de la clase burguesa, ni el trabajo libre (liberado de la esclavitud o de la servidumbre), no sería, naturalmente, una sociedad capitalista.

Para que aparezca la renta de la tierra, no solamente es necesario que la propiedad agrícola sea un monopolio* que la burguesía no haya conseguido romper, lo que permite a los terratenientes impedir que los capitales invertidos en la agricultura participen en la perecuación general de la tasa de ganancia, y extraer así su diezmo del valor creado en la agricultura; es preciso, además, que la producción de mercancías agrícolas se efectúe en condiciones particulares que escapen a la influencia del capital.

Según los abogados de la teoría marginalista del valor, para "cambiar" en condiciones de igualdad tres "mercancías" diferentes, cuyos precios se determinarán, con toda equidad, por el "producto —o ingreso— marginal", es decir, la última unidad vendida, y por tanto la menos rentable, aparecen en el mercado tres clases de "propietarios": terratenientes; propietarios de capitales; propietarios de fuerza de trabajo.

Ahora bien, entre estas tres categorías de "propietarios" hay una dife-

*Más adelante se verá (capítulo XII) que en la época contemporánea del capitalismo (renta de cártel, etc.) un mecanismo comparable al de la renta de la tierra regula la *ganancia de los monopolios.*

rencia cualitativa fundamental —debido al propio funcionamiento del modo de producción capitalista. Durante el siglo XIX, en el capitalismo clásico de Europa occidental (¡el mismo capitalismo en que la renta de la tierra aparece en su forma completa y clásica!) *hay una absoluta penuria de tierras*; el conjunto de la producción agrícola potencial apenas basta para cubrir las necesidades alimenticias de la sociedad. El que la renta de la tierra pueda aparecer y mantenerse durante un largo período se debe a esto, y sólo a esto —porque el capital no puede multiplicar a su voluntad la extensión de las tierras cultivables, al menos en Europa occidental. Como Marx hacía notar, las importaciones de víveres sólo juegan un papel regulador, impidiendo que los precios de los productos agrícolas rebasen su propio valor, que los terratenientes se apropien de una parte de la plusvalía *producida en la industria.**

En cuanto al capital, se presenta en el mercado en condiciones de *penuria relativa.* Además, su propia lógica impide que una abundancia de capitales mine la valoración del capital: he ahí la función objetiva de las crisis periódicas.** Pero los "propietarios de la fuerza de trabajo", se ven debilitados de antemano por las condiciones de *abundancia relativa* en que tienen que ofrecer su mercancía en el mercado. Esta abundancia (ejército industrial de reserva) no es solamente el resultado de las condiciones históricas que originan el capitalismo. Es también resultado del mecanismo de la producción capitalista, que constantemente está sustituyendo a los hombres por máquinas y "libera" periódicamente masas de desempleados del proceso de producción.

Se comprende que, desde entonces, no pueda hablarse ya de una negociación "en condiciones de igualdad" entre estas tres clases en el mercado. Los dados están marcados. Las reglas del juego son tales que una clase plantea soberanamente condiciones (la clase de los terratenientes), mientras que otra *debe aceptar* lo que se le ofrece (el proletariado).

Estas reglas del juego funcionan tanto más en este sentido —que reduce al absurdo la idea de un intercambio de "productos marginales"— cuanto que la clase capitalista no "trabaja" para su subsistencia, sino para la acumulación de capital. Tiene su subsistencia asegurada. Cuando los salarios reclamados por los trabajadores le parecen demasiado elevados puede, si así lo prefiere, cerrar las puertas de sus empresas en vez de trabajar para un producto insuficiente, o trabajar con pérdidas.

A su vez, los terratenientes pueden dejar algunos de sus terrenos en barbecho antes que arrendarlos a un precio tal que el conjunto de la renta que cobran descienda demasiado. Por otra parte, al retirar esos terrenos del cultivo contribuyen a reducir la producción agrícola y a reconstituir así su renta en una fase posterior.

Por el contrario, el proletariado se encuentra en una situación particu-

* Condiciones análogas existen hoy en países como la India donde reina una "penuria secular" de víveres.

** Ver capítulo XI.

lar: la de no poseer más reserva que la de sus dos brazos, que *debe* alquilar si no quiere morirse de hambre. Al no disponer siquiera de la posibilidad "de esperar un momento más propicio de la coyuntura", se ve, pues, obligado a aceptar un salario que no está determinado por la "productividad marginal del trabajo" sino por las necesidades medias de subsistencia del país y de la época en cuestión. Una vez más, los dados están marcados.*

Volvamos a la descripción imaginaria de una sociedad en la que se pudiera establecer esta "negociación en condiciones de igualdad". Para ello sería necesario, por una parte, que los burgueses dispusieran de víveres, digamos para varios años (o que hubiera amplios terrenos sin propietario), y, por otra, que los trabajadores dispusieran de reservas de víveres o dinero que les permitieran subvenir a sus necesidades y a las de su familia, también durante varios años. En estas condiciones, las "negociaciones" entre terratenientes, capitalistas y productores se establecerían en términos de relativa igualdad, y el reparto de las ganancias que resultara sería totalmente diferente al que gobierna el modo de producción capitalista. Pero es evidente que en una sociedad tal no habría ya ni monopolio de capital por una parte, ni clase proletaria por la otra, y que no sería, por tanto, la sociedad capitalista.

Un crítico de Marx al que se ha querido, erróneamente, rehabilitar en los últimos tiempos, L. von Bortkiewicz,** no comprende por qué razón los terratenientes pueden *obligar* a los arrendatarios capitalistas a pagar la renta absoluta de la tierra, incluso en los terrenos menos rentables.[97] Aborda este problema de manera lógica, en vez de abordarlo de manera histórica.*** Vista desde este ángulo, la respuesta es simple: pueden obligar a los arrendatarios a pagar la renta absoluta, pueden evitar el abandono de las tierras menos fértiles, mientras exista una penuria permanente de víveres, es decir, en tanto que, debido al retraso de las revoluciones técnicas en la agricultura, toda la producción agrícola del país apenas baste para cubrir sus necesidades.

Cuando esta condición desaparezca, especialmente por la explotación de

* Schumpeter comprueba: "Un rasgo esencial de los esquemas walrasianos consiste en que éstos (los servicios productivos) son todos ellos capaces de ser consumidos directamente por sus propietarios."[95] Confirma así que este esquema —base de la teoría marginalista del valor— hace abstracción de la condición proletaria, que se caracteriza precisamente por la imposibilidad, para el proletariado, de consumir su propia fuerza de trabajo, en vista de que no dispone más de esos medios de producción.

** Esto es lo que hace especialmente Sweezy en *The Theory of Capitalist Development*.[96]

*** Von Bortkiewicz da prueba de una falta de mentalidad histórica semejante cuando, siguiendo a Lexis, Böhm-Bawerk, Sombart, Stolzmann, Cornelissen y otros, afirma que la transformación del valor en precio de producción no refleja ningún proceso histórico real.[98] Actualmente resulta ya casi trivial el subrayar que esta transformación refleja la transición de la producción simple de mercancías (basada en condiciones tecnológicas *estables*) a la sociedad capitalista, fundada en condiciones tecnológicas en *perpetua revolución*.

las amplias tierras incultas de América y Australia, la renta absoluta puede efectivamente tener tendencia a desaparecer, en grandes extensiones de tierras, como Marx había presentido. De hecho, sin la política proteccionista que la mantiene (o la restablece) artificialmente, habría ya desaparecido en una gran parte de Europa occidental. En tales condiciones sólo a consecuencia de excepcionales situaciones de penuria (especialmente en caso de guerras mudiales) se asiste a una brusca llamarada de los precios, que restablece la renta absoluta de la tierra en su antiguo esplendor.

CAPITULO X

REPRODUCCION Y CRECIMIENTO DE LA RENTA NACIONAL

Valor nuevo, ingresos nuevos e ingresos transferidos

Una sociedad que no conoce más actividad económica que la producción capitalista de mercancías tampoco conoce más ingresos que los creados por esta producción. Ya se sabe que la fuerza de trabajo tiene la doble función de conservar el valor del capital constante (de la existencia de máquinas, materias primas, edificios), transfiriendo una parcela de este valor al de las mercancías corrientemente elaboradas, y producir* todo el nuevo valor de que puede disponer la sociedad. La primera cualidad permite conservar el stock acumulado de riqueza social y de instrumentos de trabajo, que determina el nivel medio de productividad del trabajo y de civilización material de la sociedad. La segunda cualidad permite crear un ingreso —un "valor añadido"— que, en la sociedad capitalista, se divide en renta del trabajo (salarios) y renta del capital (plusvalía).

Sin embargo, en la práctica, la sociedad burguesa —la única que extiende la producción de mercancías a escala universal— conoce otras actividades económicas y otras fuentes de ingresos, además de esta producción capitalista de mercancías. En efecto, se puede distinguir:

a] el sector de la producción simple de mercancías que subsiste en la sociedad capitalista (artesanos y pequeños campesinos que trabajan para el mercado sin mano de obra asalariada);

b] la esfera de la distribución y la de los transportes no indispensables para el consumo de mercancías. Los asalariados de esta esfera están remunerados con una parte del capital social; los capitalistas cobran una parte de la plusvalía social;**

c] el sector de servicios cuyas empresas (empresarios capitalistas y asalariados) suministran servicios de trabajo especializado destinados a los consumidores;

* "Se supone que la materia prima recibe un suplemento de costo... de la máquina; la máquina abandona, por así decirlo, una parte de su valor, que se incorpora en el producto terminado".[7] Pero la máquina sólo puede "dar" una parcela de su valor con la condición de ser empleada, de ser puesta en movimiento, por el trabajo vivo. Sin la aplicación de éste, la máquina sencillamente se deprecia.

** Ver en el capítulo VI, *Capital comercial y ganancias comerciales* y *Capital comercial y fuerza de trabajo invertida en la distribución.*

d] el sector de los servicios públicos, cuyos funcionarios están remunerados por el Estado y los poderes subordinados, y que venden a los consumidores de los servicios (la venta de agua corriente, de gas y de electricidad por las empresas públicas debe clasificarse en el ramo de la producción de mercancías; se trata, en efecto, de ventas de bienes materiales y no de trabajo especializado);

e] Los servicios públicos suministrados gratuitamente por el Estado o por empresas públicas a los consumidores (enseñanza primaria gratuita, etc.);

f] La producción de valores de uso que no aparecen en el mercado: producción de granjas llamadas de subsistencia; producción en el seno de la familia; trabajos manuales, etc.

De esos seis sectores que están al margen de la producción de mercancías propiamente dicha, los cuatro primeros conservan la forma exterior de venta y compra. Salvo el primer caso, el de una producción de valor que no está acompañada de producción de plusvalía,* se trata de venta y compra, no de bienes materiales, sino de tiempo de trabajo, de trabajo especializado, etc. En cuanto a los dos últimos sectores, escapan a la producción mercantil como tal.

En la sociedad capitalista, la *circulación de mercancías* conduce a su consumo productivo o improductivo; las fases intermedias que estas mercancías recorren antes de su consumo no crean valor nuevo. Las empresas que la poseen durante estas fases sólo pueden obtener ganancias apropiándose de una parte de la plusvalía previamente elaborada durante la producción. Pero las actividades de distribución crean *nuevos ingresos* —ingresos de los asalariados y empleados que trabajan en el sector de la distribución. *Estos ingresos no constituyen una fracción de la plusvalía corrientemente producida por los trabajadores productivos; representan una fracción del capital social* invertido en esos sectores.

¿Tienen tendencia estos ingresos a reducir los salarios de los trabajadores industriales? Semejante tesis sólo puede ser defendida tomando como base la teoría del "fondo de los salarios", que considera preestablecida la

* En la medida en que los campesinos y artesanos producen mercancías *en competencia* con el sector capitalista, pueden presentarse tres casos. O bien la productividad de su trabajo es igual a la productividad media, y en este caso sus productos se venden exactamente a su valor; o bien su productividad es inferior a la productividad media (es el caso habitual), y en este caso hay transferencia a ciertos sectores capitalistas de una parte del valor que ellos han creado; o bien su productividad es —¡excepcionalmente!— superior a la productividad media (o, lo que es lo mismo, la producción total de un sector artesanal no basta para satisfacer las necesidades solventes) y, en este caso, esos pequeños productores mercantiles se apropian de una reducida parcela de la plusvalía producida en el sector capitalista de la economía. Esto último se produce, sobre todo, en períodos de brusca penuria, durante o inmediatamente después de las guerras, etc.

suma total de los salarios distribuidos durante un determinado lapso de tiempo. En realidad, esto sólo sería exacto en caso de que se invirtiera todo el capital social disponible, en otros términos, de que toda suma que no estuviera invertida en el comercio (por el sector de los servicios) lo estuviera automáticamente en la industria, y si la composición orgánica del capital fuera rígida y estable.

De hecho, nada de esto ocurre. El reparto del capital social entre las diversas ramas económicas; el reparto del ingreso entre plusvalía (nuevo capital potencial) y salarios; de la plusvalía capitalizada entre el nuevo capital constante y nuevos salarios (capital variable); el reparto del ahorro (del nuevo capital potencial) entre inversión y atesoramiento, dependen de numerosas relaciones y múltiples mecanismos, mucho más complicados que lo que suponían los partidarios de la teoría del "fondo de salarios".*

La producción de mercancías y el reparto del capital social disponible crean, pues, esencialmente los ingresos de los trabajadores (productivos e improductivos) y los ingresos de los capitalistas (en las diferentes esferas de inversión del capital). Pero la *circulación* de los ingresos complica el cuadro; cuando éstos compran una mercancía no hacen más que realizar su valor, sin crear ingresos nuevos; cuando compran servicios,** crean la ilusión de hacer surgir nuevos ingresos. En realidad, son simplemente transferidos.

El límite entre los ingresos nuevos y los ingresos transferidos no es fácil de trazar. Pero es, sin embargo, indispensable para juzgar adecuadamente el crecimiento económico, para hacer comparaciones en el tiempo y en el espacio de la renta nacional. Cuando se trata de calcular esta renta en un sólo país durante un lapso de tiempo muy corto, cabe considerar el problema como puramente convencional; pero se convierte en vital cuando se trata de extender este cálculo a un largo período y de incluir en él comparaciones internacionales.

Desdeñando la distinción entre valor nuevo, renta social nuevamente creada, ingresos simplemente transferidos, se llega necesariamente a contradicciones flagrantes, por ejemplo, a la famosa *paradoja de Pigou.* Si a la renta nacional de un país se añaden los salarios de los sirvientes,

* Jean Marchal y Jacques Lecaillon [2] se entregan a una exégesis bastante bizantina de textos de marxistas contemporáneos para demostrar que, según Marx, la remuneración de los asalariados improductivos es sacada de la de los asalariados productivos. Cierto es que citan también textos que defienden un punto de vista diferente. Sin embargo, el conjunto de este examen está viciado por la base, porque no parte de las *condiciones reales en que se efectúa la acumulación del capital.* En una época en que faltan campos de inversión que produzcan más de la ganancia media, en una época en que la realización de la plusvalía se hace cada vez más difícil, el desarrollo de los sectores improductivos tiende, sobre todo, a limitar el desempleo crónico y permite por ello una estabilidad (o incluso un crecimiento) mayor de los salarios reales.

** Un servicio es el efecto útil de un valor de uso —esencialmente de una prestación de trabajo especializado—, cuya producción y consumo coinciden, puesto que no está encarnado en un producto material.

se llega a la conclusión de que la renta nacional baja —que el país se empobrece— cuando los solterones se casan con sus amas de llaves, que no cobran desde entonces salarios por efectuar los mismos trabajos que efectuaban antes de su matrimonio.[3] La transformación de un millón de mendigos en productores (por ejemplo, agrícolas, por la colonización interior) no aumentaría en nada la riqueza nacional, en tanto los ingresos monetarios de los campesinos no rebasaran los ingresos monetarios de esos mismos mendigos.*

La actitud de la ciencia académica a este respecto es contradictoria. Elimina en el cálculo de la renta nacional toda una serie de actividades remuneradas, o de ingresos considerados como ingresos de transferencia (especialmente los ingresos de los desempleados, de la policía, del cuerpo de bomberos, etc.).** Pero incluye la mayor parte de esas mismas actividades, desde el momento en que se convierten en privadas y ya no públicas. Elimina de la renta nacional todo añadido a los precios que resulte de los impuestos indirectos, pero incluye, por el contrario, los aumentos —la mayor parte de las veces completamente arbitrarios— de los precios de los servicios que, sin embargo, no crean ningún nuevo valor, limitándose simplemente a incrementar los ingresos *transferidos* de otros sectores al sector de los servicios.

Naturalmente, las dos series de adiciones son útiles cada una para fines diferentes. La suma total de los ingresos de *todas las familias, empresas privadas y colectividades públicas,* suministra datos necesarios para diversos análisis, por ejemplo, para determinar a partir de qué renta monetaria global existe peligro de inflación con una capacidad de producción dada. La suma total del valor neto nuevamente producido constituye, en cambio, la noción esencial para medir las posibilidades y los hitos sucesivos del crecimiento económico. El cálculo de la renta nacional tal como se practica actualmente en Occidente por la ciencia oficial es un compromiso híbrido entre esos dos datos, y conduce a graves errores en ambos sentidos.

Diversos autores admiten implícitamente la justeza de esta tesis. En *The Organización Man,*[6] William H. Whyte Jr. afirma, por ejemplo, con toda razón:

"La mayor parte de las pequeñas empresas no pueden colocarse en el mismo contexto que las grandes corporaciones. En primer lugar, tales empresas no suelen estar comprometidas en la producción primaria. En la mayor parte de los casos, se trata de lavanderías, compañías de seguros, restaurantes, farmacias, plantas de embotellado, depósitos de madera, agencias automovilísticas, etc. Aunque sean, claro es, de una importancia vital, esencialmente sólo procuran servicios a la economía; *no crean dinero*

* Bauer y Yamey señalan que, en numerosos países subdesarrollados, los ingresos de los mendigos no son nada insignificantes.[4]

** En tanto estas actividades están remuneradas por el producto del impuesto directo.

nuevo en su región, y dependen en última instancia de las empresas y de la agricultura que crean ese dinero (subrayado por el autor)".*

Por su parte, Carl Shoup escribe:

"El análisis de la renta nacional concierne a la producción y reserva el término 'inversión' para todo lo que implique la producción actual o pasada. La compra de una acción de sociedad, incluso cuando se trata de una nueva emisión, no es un acto de inversión en la terminología de la renta nacional." [8]**

Y Simón Kuznets intercede en favor de la exclusión de la renta nacional de lo que él llama las "consecuencias negativas de la urbanización masiva", en el caso de comparaciones *internacionales* de renta nacional (¿Pero por qué incluirlas entonces en los cálculos nacionales?):

"Un caso claro es el del transporte de los asalariados hacia los lugares de trabajo y el regreso a su domicilio, actividad que difícilmente puede considerarse como una aportación directa de bienestar a los consumidores, y que es simplemente un contrapeso al inconveniente creado por la producción industrial en gran escala para quienes participan activamente en ella...

"Los pagos a los bancos, agencias de empleo, intermediarios, etc., incluyendo los pagos para educación técnica, no son pagos para bienes finales, que afluyen en última instancia a los consumidores, sino inyecciones de aceite en el mecanismo de la sociedad industrial —actividades que deben eliminar las fricciones del sistema productivo, pero que no aportan verdaderas contribuciones al consumo último..." [10]

Sin embargo, estas opiniones fragmentarias no han permitido todavía reexaminar de manera objetiva, con ayuda de criterios científicos precisos, el cálculo de la renta nacional, lo que es la causa, según Kuznets,

* Ver en el capítulo XVIII una sorprendente aplicación de esta idea. Esta cita tiene tanto más valor cuanto que se refiere al país capitalista más avanzado del mundo. Ciertos autores, entre ellos J. Markovitch,[7] han afirmado que si se puede considerar válidamente las compras de servicios como gastos de transferencia en los países atrasados, esto no puede hacerse en los países avanzados. No se podría, sobre todo, menospreciar los *intercambios de servicios por servicios.* No obstante, incluso según el método académico actual, la compra de un servicio por un desempleado no debe tomarse en cuenta. Las transferencias al tercer grado no cambian el problema.

** Pero inmediatamente el mismo autor vuelve a caer, sin embargo, en el error de confundir el trabajo productivo y el trabajo no productivo, cuando continúa:

"En la forma en que actualmente está calculada, la renta nacional será más elevada en un país donde los servicios domésticos se efectúen generalmente fuera de la casa o a domicilio mediante pago, y donde las amas de casa empleen el tiempo así ganado (en efecto) para trabajar por un pago, que en los países donde esos servicios sean efectuados por la propia familia. La producción del primer país no es en realidad tan superior como la diferencia entre las dos cifras del ingreso nacional parecería indicar".[9]

El autor olvida que durante el "tiempo así ganado", las amas de casa convertidas en obreras producen mercancías nuevas y crean un valor nuevo, lo que, por una vez, se refleja fielmente en los cálculos de la renta nacional. E incluso desde el punto de vista de una contabilidad nacional en horas de trabajo, la economía realizada por la ejecución de los trabajos domésticos en empresas especializadas es enorme.

de que en los E.U.A. ésta se haya sobrevalorado en un 20-30% aproximadamente.[11]

Para establecer el *valor de la producción* (bruta) de un país durante un año, no se puede simplemente sumar el valor de todas las mercancías que salen de una empresa durante ese año. Porque haciendo esto se incluyen fatalmente dobles entradas, ya que ciertos productos terminados de una empresa vuelven a entrar bajo forma de materias primas en el valor final de los productos de otra empresa. Es preciso o bien dejar totalmente a un lado todos los productos no terminados y añadir simplemente al valor de los productos manufacturados terminados anualmente las fluctuaciones de las reservas de materias primas, o bien sumar únicamente el valor añadido en cada empresa.[12]

Así debe actuarse también cuando se trata de establecer el *ingreso social nuevo* de un país durante el mismo período. Así como no se puede simplemente adicionar el valor de todas las mercancías, no se puede tampoco simplemente sumar todos los ingresos individuales. Es preciso establecer claramente qué ingresos —creados por la *producción*— representan una neta adición a la renta nacional, y qué ingresos son simplemente el resultado de transferencias privadas o públicas. De no hacerse así, la suma total de los ingresos contendrá dobles entradas, exactamente como ocurriría con la suma total de los precios de todas las mercancías.

Estado, plusvalía y renta social

Hasta ahora sólo hemos introducido en el modelo de la sociedad "pura" de productores de mercancías a las personas ocupadas en actividades de distribución, así como aquellas que venden servicios personales a los consumidores. Desde este momento tendremos que añadir el conjunto de las relaciones económicas que caracterizan las actividades de lo que se designa como "los poderes públicos" en el más amplio sentido de la palabra.

En la medida en que el propio Estado es productor de mercancías, los ingresos creados por esta producción se añaden naturalmente al ingreso del conjunto de la comunidad considerada. Poco importa en este caso que la "ganancia" (o la "pérdida"), es decir, la plusvalía creada, sea no apropiada por un grupo de capitalistas, sino por el presupuesto del Estado. Poco importa también que los productores tengan la categoría de funcionarios.

Pero en todos los países capitalistas, la mayor parte de los ingresos del Estado y de los ingresos que éste distribuye no tienen su origen en la producción y la venta de mercancías por el propio Estado. Sus orígenes son principalmente cuatro:

a] *Impuestos directos*: los impuestos directos representan una parte de los ingresos creados por la producción de mercancías y, por tanto, una parte de los salarios y de la plusvalía producida durante el período considerado.

b] *Empréstitos públicos*: los empréstitos públicos transfieren de los particulares al Estado una fracción de la riqueza nacional acumulada. Se puede añadir una pequeña fracción de los salarios de los obreros más especializados, que se utiliza para la compra de fondos públicos. Los ingresos así obtenidos por el Estado proceden, pues, de la plusvalía acumulada o acumulable, así como de los ingresos ahorrados por las clases medias que se transforman entonces en capital. A cambio, el Estado transfiere a los suscriptores de empréstitos una fracción de sus propios ingresos normales.

c] *Los impuestos indirectos*: cuotas de transmisión, derechos de aduanas, contribuciones, gabela, etc. No se trata de una parte de ingresos previamente creados, que son redistribuidos, sino de una *adición general al precio de venta de las mercancías* que, a través de un alza general de los precios, provoca una *reducción de los ingresos reales* de todos los consumidores. Esta reducción no es proporcional al ingreso *total*, sino solamente al ingreso gastado en bienes gravados con esos impuestos. Ahora bien, mientras la casi totalidad de los salarios de los trabajadores se gasta en esos bienes, las clases burguesas sustraen una importante parte de sus ingresos a tal consumo. Los impuestos indirectos afectan, pues, mucho más a los trabajadores que a los capitalistas, y representan el instrumento fiscal preferido de todo gobierno capitalista reaccionario, al menos en la medida en que los bienes de consumo corriente no son sistemáticamente exentos de impuestos a expensas de los artículos de lujo.

d] *La emisión inflacionista de billetes de banco*: la emisión inflacionista de billetes de banco, si no pasa de ciertos límites, representa para el Estado una fuente real de ingresos, puesto que le permite comprar mercancías y pagar sueldos con esos billetes depreciados. Surte el mismo efecto que un aumento de impuestos indirectos: encarecimiento general de los precios, que afecta mucho más a los obreros y pequeños empleados que a las clases ricas, capaces de transformar una importante parte de sus ingresos en "valores estables" (oro, divisas extranjeras, bienes inmuebles, acciones industriales, objetos de arte, etc.).

Estas cuatro formas de ingresos públicos sólo representan, pues, una apropiación por el Estado —directa o indirectamente en forma de reducción de los ingresos reales resultantes del encarecimiento de los precios— de ingresos creados por la producción de mercancías, o redistribuidos ulteriormente por la circulación de ingresos y mercancías. No pueden ser tomadas en consideración cuando se trata de determinar el crecimiento (o la reducción) del valor nuevamente creado, es decir, del ingreso social neto, de una comunidad. Para calcular este ingreso puede partirse de los ingresos brutos de los asalariados y de la plusvalía bruta; puede también partirse de los ingresos netos, a los que se añade el conjunto de los impuestos directos, y de los que se deduce los efectos de la inflación monetaria, operando con los índices de precios estables.[13]

Si el Estado no hace más que apropiarse los ingresos resultantes de la producción, en la medida en que él no es productor, la forma en que dispone de estos ingresos puede provocar incidencias decisivas en el volumen del ingreso social neto, es decir, en el nivel de la producción misma. Sus gastos conciernen, en efecto, compras de mercancías, gastos de inversión, pago de sueldos o donativos diversos, así como el pago de intereses sobre la deuda pública. Cuando el presupuesto del Estado absorbe una parte importante de la renta social, el reparto de esos gastos entre los diferentes sectores arriba mencionados puede modificar el reparto "espontáneo" de la demanda de diferentes mercancías, influyendo así sobre la marcha general de los negocios, cuando no modifica la evolución del ciclo industrial.*

El reparto de la plusvalía

Una publicación oficial japonesa señala para el año 1951 el siguiente reparto del "valor añadido" (es decir, el valor nuevamente creado) en el conjunto de la industria de este país:

Salarios y sueldos	706,800	millones	de	yen
Intereses y rentas	111,800	"	"	"
Impuestos	317,200	"	"	"
Dividendos	40,300	"	"	"
Ganancias no distribuidas	150,900	"	"	"
1 billón	327,000	"	"	" [14]

La tasa de la plusvalía aparente (sin tener en cuenta la plusvalía apropiada por los capitalistas que operan al margen de la esfera de la producción) se establece aproximadamente en un 100%. En efecto, la categoría de *salarios* y *sueldos* incluye el ingreso de todo el personal superior de gestión (directores y administradores de sociedades) que sociológicamente más bien forman parte de la clase burguesa que de la clase trabajadora. Estos ingresos deben considerarse como deducidos de la plusvalía:

"Aunque una parte de los sueldos y emolumentos de los directores y administradores [ejecutivos] debería ser incluida por el economista en [la categoría] de salarios, otra parte es un equivalente contractual bruto, o simplemente una parte de las ganancias en el sentido en que nosotros lo entendemos." [15]

Y Woytinsky[16] critica justamente las estadísticas oficiales que incluyen en los "ingresos de trabajo": "...Las partes de los directores y de los

* Estos problemas se tratan en forma más detallada en la última parte de este capítulo, así como en el capítulo siguiente y en el capítulo XIV: *¿Un capitalismo sin crisis?*

miembros de los consejos de administración de las sociedades anónimas, los sueldos de los funcionarios superiores del Estado y otros muchos puestos... La estadística de la renta nacional acusa casi siempre la tendencia a sobrestimar los ingresos del trabajo, subestimando las demás formas de ingreso".

Pero volvamos a nuestro cuadro japonés: la suma de los salarios propiamente dichos será, pues, inferior a 700 mil millones de yen, y probablemente inferior incluso a 663,500 millones de yen, es decir, a la mitad del "valor añadido" en la industria. Consideremos, sin embargo, la hipótesis de una masa de salarios exactamente igual a la mitad de este "valor añadido" de 1 billón 327,000 millones, es decir, 663,500 millones de yen. En este caso, la plusvalía aparente se eleva también a 663,500 millones de yen, y se reparte en la forma siguiente:

Directores de fábricas, administradores de sociedades, etc.	43,300	millones
Bancos, rentistas y terratenientes	111,800	"
Accionistas de sociedades	40,300	"
Ganancias no distribuidas (fondos de acumulación de las empresas)	150,900	"
Estado (impuestos)	317,200	"
	663,500	"

En el caso del Japón (como en el de la mayor parte de los países industrializados), el Estado se apropia una fracción importante del "valor añadio" (de la plusvalía que aparece en la industria). Sin embargo, no es inútil precisar que se trata en gran medida de una *redistribución de la plusvalía* entre los diferentes sectores de la burguesía. En efecto, ésta se beneficia del servicio de la deuda pública, de los encargos estatales y de los sueldos de los altos dignatarios y funcionarios del Estado, del ejército, de la iglesia, de la justicia, etc.

Por lo demás, la *plusvalía total* producida rebasa la cifra que resulta de la adición anterior. En efecto, los servicios estadísticos japoneses han calculado el valor "añadido", es decir, "nuevamente creado" por la mano de obra, sin cruzar el umbral de las fábricas. Ahora bien, nosotros sabemos que las *ganancias comerciales* no comprendidas en esta estadística —así como la fabricación de esas ganancias que a su vez debe ser dejada por los comerciantes a los bancos, a los terratenientes, al Estado, etc. —representan también una fracción de la plusvalía total producida por los obreros-productores. Si consideramos ahora el reparto de esta plusvalía desde un punto de vista funcional, podemos encontrar las siguientes categorías de ingresos:

—Ganancia de empresario y de fundador, representada en parte por

los sueldos y emolumentos de directores y administradores de sociedades, en parte por los dividendos (de las acciones de preferencia, partes de fundador, etc.) y en parte por los beneficios no distribuidos, de que los empresarios *disponen* si no los utilizan como ingresos en el sentido propio de la palabra;

—Ganancia comercial representada por los ingresos de los comerciantes grandes y medios, los dividendos y ganancias no distribuidas de las sociedades comerciales por acciones;

—Intereses (ingresos de las personas, sociedades e instituciones que adelantan capital-dinero);

—Utilidades bancarias, que se presentan en parte como intereses, en parte como ganancias no distribuidas o dividendos de bancos;

—Renta de la tierra, ingreso de los terratenientes (o de las sociedades inmobiliarias) deducido también de la masa total de la plusvalía social.

En la medida en que ya no existe una clase de terratenientes separados de la burguesía, al menos en los principales países capitalistas, el conjunto de estos ingresos puede considerarse como *ingresos de la burguesía*, cuyo reparto ocasiona únicamente una lucha (de competencia, bajo una u otra forma) entre diferentes sectores de esa misma clase.

El origen último de todos los ingresos distribuidos en la sociedad capitalista aparece todavía con más claridad en el siguiente cuadro de la renta nacional en los Estados Unidos durante 1947[17] (en millones de dólares):

Salarios y sueldos	121,913
Subsidios de seguridad social	5,588
Ingresos de empresarios individuales ..	45,997
Intereses	4,293
Dividendos	6,880
Ganancias no distribuidas	11,195
Impuestos de sociedades	11,709

La única partida que representa una dificultad en este cuadro, es la de las ganancias de empresas individuales. En esta partida se incluye el ingreso de los campesinos, productores, artesanos, etc., que no puede considerarse en conjunto como plusvalía. Pero salvo esta restricción, la masa total de la plusvalía se determina por la suma total de todas las partidas excepto salarios y subsidios de seguridad social.

La partida "salarios" propiamente dicha —en la que, por otra parte, se incluye el ingreso de los asalariados del comercio, bancos, sociedades de transporte, etc. —sólo representa una fracción, que muchas veces es asombrosamente pequeña de la partida "salarios y sueldos". Así, en 1951, en la Gran Bretaña, de un total de 8,400 millones de libras esterlinas indicados como "ingresos del trabajo", solamente 5,000 millones, es decir, el 60%, representan salarios. Los sueldos, definidos por el Libro Azul británico como

el ingreso del personal no manual, a saber, directores, personal de control, capataces, técnicos, empleados de oficina, investigadores, etc., se elevan a 2,500 millones de libras. Los subsidios patronales a las cajas de seguridad social se elevan a 500 millones de libras, las pagas de las fuerzas armadas a 300 millones de libras, etc.[18]

Producto social y renta social

El valor del conjunto de mercancías terminadas producidas por la sociedad (por un país) durante un determinado periodo (por ejemplo, durante un año) representa el valor del *producto social* (del producto nacional) bruto.[19]

El valor de este producto bruto se compone de un valor nuevamente creado y de un valor conservado. Al considerar las materias primas *adicionalmente* producidas durante el año como productos terminados, el valor conservado, contenido en el del producto (nacional) bruto, equivale, pues, al del capital fijo usado (máquinas, instalaciones industriales, edificios industriales, etc.), más el del stock de materias primas. El valor nuevamente creado, llamado *producto (nacional) neto,* es desde entonces igual al valor de todas las mercancías producidas menos el valor del capital constante conservado. Dicho en otros términos: el valor del producto anual neto es igual al valor de todos los medios de consumo producidos, así como al de todos los *nuevos* medios de producción.[20] Volvemos a encontrar aquí la distinción entre el *valor del producto anual* ($c + v + p$), y el valor nuevo creado anualmente ($v + p$). Este nuevo valor puede encontrarse más fácilmente adicionándole simplemente el valor nuevo (el valor añadido) creado en todas las empresas.

Suponiendo que el conjunto de las mercancías producidas durante el año haya sido efectivamente vendido, la producción de estas mercancías ha creado los siguientes ingresos: v, salario total de todos los obreros; p, plusvalía total de toda la burguesía (que se descompone en la forma que más arriba se indica). Cuando se calcula en precio, hay que añadir también los impuestos indirectos añadidos al precio de venta de las mercancías, y absorbidos por el Estado,[21] teniendo en cuenta que entre las mercancías producidas (y los ingresos distribuidos) es preciso asimismo incluir las producidas por el Estado. *La renta (nacional) es, pues, igual* al *producto (nacional) neto* a los precios del mercado, menos los impuestos indirectos; o dicho de otra forma: al valor total de todos los productos terminados, menos el valor conservado del capital constante (considerando los impuestos indirectos como una adición arbitraria al valor).*

* Puede discutirse hasta el infinito sobre el siguiente problema: ¿Hay que considerar los impuestos indirectos como una parte integrante de la plusvalía producida, y evaluar la renta nacional al precio del mercado? ¿O hay más bien que considerar la renta nacional al precio de los factores y reestimar las partes, restando la

Ruggles[22] presenta el siguiente cuadro (en millones de dólares) del *producto nacional bruto* de los Estados Unidos en 1947, que nos permite encontrar fácilmente nuestras categorías fundamentales:*

Capital constante fijo utilizado	Gastos de amortización	13 289			Producto nacional bruto a los precios del mercado
Capital variable	Salarios y sueldos	121 913	Renta nacional a los precios de los factores	Producto nacional neto a los precios del mercado	
	Contribución a la Seguridad Social	5 588			
Plusvalía**	Ingresos de empresarios individuales	45 997			
	Intereses netos	4 293			
	Dividendos	6 880			
	Impuestos sobre las utilidades	11 709			
	Ganancias no distribuidas	11 195			
Adición arbitraria a los precios de las mercancías	Impuestos indirectos	18 488			

En la ecuación entre *ingresos* y *valores de las mercancías producidas,* la palabra "ingreso" se utiliza en un sentido completamente particular. Significa simplemente *poder de compra potencial.* Examinemos más detalladamente estos ingresos.

Los ingresos de los obreros, los salarios, son generalmente gastados, cambiados rápidamente por mercancías. La clase obrera sólo puede subsistir realizando su salario en mercancías. Por el contrario, los ingresos de los capitalistas se reparten en dos partes:

—una parte *consumida improductivamente,* que generalmente se transforma también en bienes de consumo para asegurar la subsistencia de la clase burguesa;

—una parte *ahorrada,* es decir, no transformada en bienes de consumo. Esta parte de los ingresos se reparte a su vez en una fracción que se *invierte*

fracción que el Estado se apropia por los impuestos indirectos? El resultado es prácticamente equivalente.

* El precio del capital constante circulante renovado durante el año, el stock de las materias primas reproducido, se descompone también en este cuadro en sus elementos constitutivos: c (fijo) $+ v + p +$ *impuestos indirectos.* Desde el punto de vista marxista, esta operación es válida, en cuanto que el valor de este stock se ha conservado. Porque si las materias primas incorporadas en la producción de productos terminados no representan un valor nuevo, sino un valor conservado, la *producción* de estas materias primas es evidentemente generadora de valor nuevo.

** Con excepción de una parte de los ingresos de los productores independientes.

(que sirve para comprar medios de producción suplementarios, incluyendo reservas suplementarias de materias primas, de bienes o de valores que produzcan ingresos, etc.), y una fracción que se *atesora,* que se conserva, durante un tiempo más o menos largo, en forma de capital-dinero.[23]

Ahora bien, para que el conjunto de mercancías producidas durante un determinado lapso de tiempo sea efectivamente comprado, es preciso que el conjunto de ingresos distribuidos durante el mismo período sea efectivamente gastado. Si una parte de los ingresos de la burguesía —de la plusvalía— se atesora, una parte de las mercancías producidass no encontrará compradores inmediatos. En el cálculo del producto nacional tal como suele establecerse, la partida "stocks" aumentará momentáneamente. Pero si este proceso continúa hasta el punto en que produce una crisis de mala venta, el descenso de los precios consecutivo a la depresión hará disminuir el valor absoluto de esta partida, y del producto bruto, reduciéndolo al nivel del valor de las materias primas, etc., efectivamente reemplazadas a consecuencia de la producción.

Naturalmente, todo esto sólo representa una grosera aproximación. Para establecer una fórmula más exacta, se necesitaría tener en cuenta un gran número de otros factores. La venta de una mercancía no solamente produce ingresos; produce también el contravalor del capital constante usado (cantidades que sirven para renovar el stock de materias primas y amortizar el capital fijo); ahora bien, este contravalor puede servir momentáneamente como poder de compra suplementario para mercancías que no tienen relación con tal renovación de capital constante. En este caso, la venta de todas las mercancías corrientemente producidas puede encubrir la reducción del capital social de que dispone el país en cuestión.

Los stocks de materias primas pueden experimentar fluctuaciones en dos sentidos. Si aumentan, una parte de su contravalor puede ser utilizada para comprar otras mercancías, lo que significa de nuevo que, a pesar del atesoramiento de una fracción de la plusvalía, todas las mercancías producidas durante este período pueden efectivamente venderse.

Además es preciso tener en cuenta el movimiento de precios. Si entre el momento de la producción de las mercancías y el de su venta disminuyen los precios, los ingresos distribuidos en el momento de la producción podrán comprar el conjunto de las mercancías producidas, incluso si se ha atesorado una parte de estos ingresos.

Finalmente, hay que contar también con la incidencia de las relaciones con el extranjero. Una exportación neta de capitales tiene en principio el mismo efecto que el atesoramiento de una fracción de la plusvalía; por el contrario, una importación neta de capitales crea una demanda suplementaria con relación a las mercancías producidas en el país. Igualmente, una balanza comercial acreedora reduce en principio el volumen de las mercancías disponibles con relación a los ingresos creados por su producción. Y, por el contrario, una balanza comercial deficitaria aumenta las mercancías que circulan en el país con relación a los ingresos creados por la produc-

ción nacional.

A pesar de todas esas restricciones, y de muchas más, el establecimiento de una relación relativamente simple entre la renta nacional (distribuida en el curso de un año) y el valor de las mercancías producidas durante este mismo período permite determinar el origen de la marcha cíclica de la producción capitalista, que es el origen de las crisis: la separación en el tiempo entre la producción de las mercancías —y la distribución de los ingresos que implica— y la realización de su valor por sus propietarios. Para los capitalistas propietarios de mercancías el problema de la realización de la plusvalía se ha originado a consecuencia de la no coincidencia automática entre poder de compra distribuido y mercancías producidas.

Reparto de ingresos y distribución de las mercancías

La relación entre ingresos distribuidos durante la producción y mercancías producidas y presentadas en el mercado como contravalor de esos ingresos, se precisa cualitativamente:

"La mayor parte de la mercancía y de los servicios es comprada por dos clases de clientes: consumidores y empresas de negocios... Los consumidores compran mercancías para satisfacer necesidades físicas o psicológicas. Los hombres de negocios compran mercancías con objeto de aumentar las ganancias de sus sociedades. Esta segunda categoría [de mercancías] se designa justamente como bienes de inversión, y la primera como bienes de consumo."[24]

De esta definición retendremos en primer lugar la división del volumen de mercancías en dos grandes categorías: los bienes de consumo, que se "compran para satisfacer necesidades físicas o psicológicas", y los bienes de producción, que se compran para permitir a los capitalistas incrementar sus ganancias. Los hombres de negocios también son consumidores y, como tales, compran bienes de consumo para satisfacer sus propias necesidades y las de su familia. Dedican a estas necesidades la fracción de la plusvalía que no se ha acumulado. Por el contrario, los obreros sólo son consumidores, no son compradores de bienes de producción, puesto que su salario es por lo general insuficiente para cubrir todas sus necesidades "físicas y psicológicas". El conjunto de las mercancías producidas y de los ingresos (del poder de compra) distribuidos, corresponde, pues, al esquema siguiente:

Oferta	*Demanda*
Bienes de consumo	Salarios. Plusvalía no acumulada. Plusvalía acumulada para el empleo de mano de obra suplementaria.
Bienes de producción	Capital constante amortizado Plusvalía acumulada.

La dinámica de la producción capitalista depende esencialmente de las relaciones de equilibrio (o de desequilibrio) entre estas diferentes categorías.

El valor de los bienes de consumo ofrecidos en el mercado —producidos durante un cierto período de tiempo, por ejemplo un año— puede también descomponerse en sus términos constituyentes: $c + v + p$. El ingreso creado por la producción (y la venta) de esas mercancías es manifiestamente insuficiente para crear el poder de compra necesario que pueda constituir su contravalor.

En efecto, sólo los salarios (v) de los obreros que hayan participado en su producción y la parte de las ganancias no acumuladas en c ($p - p$ en c) representan poder de compra de bienes de consumo. El valor *conservado* comprendido en el valor de esos bienes de consumo, así como la parte de plusvalía acumulada en capital constante, representan poder de compra para bienes de producción (máquinas, materias primas, etc.). Si durante un año toda la producción se redujera a bienes de consumo, se produciría un desequilibrio inevitable, una oferta de bienes de consumo igual a $(c + v + p)$, una demanda solamente igual a $v + (p - p$ *ac.* en $c)$. Aparecería *el fenómeno de la sobreproducción* —es decir, de un volumen de mercancías que no encuentra en el mercado ningún contravalor en poder de compra para realizar su valor, y resulta, pues, invendible o debe saldarse con pérdida.

Pero al lado de los bienes de consumo, cada año se producen también bienes de producción. Ahora bien, *la producción de bienes de producción es generadora de poder de compra para bienes de consumo.* Los obreros que trabajan en las fábricas donde se construyen máquinas cobran salarios con los que no compran máquinas, sino bienes de consumo. Los capitalistas propietarios de esas fábricas dedican también una fracción de su plusvalía a la compra de bienes de consumo. Para determinar si hay o no sobreproducción de bienes de consumo es necesario, pues, examinar el poder de compra total creado por la producción de las dos categorías de mercancías.

Por lo demás, hemos visto ya que la producción de bienes de consumo es a su vez generadora de un poder de compra de bienes de producción, necesarios para reemplazar el capital constante usado en la producción, y para permitir eventualmente la compra de un capital constante suplementario con la ayuda de la fracción acumulada de la plusvalía.

Si representamos el valor de los bienes de producción por $Ic + Iv + Ip$ y el de los bienes de consumo por $IIc + IIv + IIp$, podemos, pues, rehacer en la forma siguiente el esquema de conjunto de la oferta y la demanda de mercancías en el mercado capitalista.

Oferta	*Demanda*
Bienes de consumo: IIc + IIv + IIp	Iv + I (p — p *ac.* en c): demanda de bienes de consumo por parte de los obreros y los capitalistas del sector de los bienes de producción. IIv + II (p — p *ac.* en c): demanda de bienes de consumo por parte de los obreros y los capitalistas del sector de bienes de consumo.
Bienes de producción: Ic + I v + Ip	Ic + Ip *ac.* en c: demanda de bienes de producción por parte de los capitalistas que trabajan en ese sector. IIc + IIp *ac.* en c: demanda de bienes de producción por parte de los capitalistas que trabajan en el otro sector.

Para que el sistema esté equilibrado es preciso, pues, que las dos ecuaciones sean efectivas, que la oferta y la demanda se equilibren para las dos categorías de mercancías:

Ic + Iv + Ip = Ic + Ip *ac.* en c + IIc + IIp *ac.* en c.
IIc + IIv + IIp = Iv + I (p — p *ac.* en c) + IIv + II (p — p *ac.* en c)

Eliminando en ambas ecuaciones los términos comunes de los dos lados, obtenemos dos veces *la misma ecuación, que es la condición de equilibrio general de la producción capitalista*:

Iv + I (p — p *ac.* en c) = + II p *ac.* en c

Esta ecuación de equilibrio del mercado capitalista no representa un dato ficticio. Iv + I (p — p *ac.* en c), es decir, los salarios pagados y la fracción de la plusvalía no acumulada en capital constante en el sector de los bienes de producción, constituye la *demanda total de bienes de consumo creada por la producción de bienes de producción.* IIc + IIp *ac.* en c, es decir, el capital constante que hay que reemplazar y el capital constante que hay que acumular en el sector de bienes de consumo, constituye la *demanda total de bienes de producción creada por la producción de bienes de consumo.* Como ecuación de equilibrio del mercado capitalista, la ecuación entre estos dos factores significa simplemente esto: *la economía capitalista está en equilibrio cuando la producción de bienes de producción suscita una demanda de bienes de consumo igual a la demanda de bienes de producción suscitada por la producción de bienes de*

consumo. O dicho en otros términos: el mercado capitalista está en equilibrio cuando la oferta y la demanda recíprocas de mercancías es igual entre los dos sectores de la producción capitalista.

Producción y reproducción

La ecuación de equilibrio establece una relación entre el valor de las mercancías producidas y el poder de compra que sirve de contravalor a estas mercancías desde un punto de vista *estático,* en el marco de un período determinado y bien delimitado. Pero la producción capitalista es realmente un proceso que transcurre en el tiempo, un ciclo de producción que sucede a otro. La cuestión de la *continuidad* de la producción capitalista plantea problemas a la vez sociales y económicos, que pueden designarse bajo el término de problemas de reproducción.

Para que la producción capitalista pueda continuarse en el tiempo, es preciso primeramente que reproduzca las condiciones fundamentales de este modo de producción: el monopolio de los medios de producción (del capital) entre las manos de una clase de la sociedad; la existencia de otra clase social obligada a vender su fuerza de trabajo para obtener el dinero necesario para la adquisición de medios de subsistencia. Es pues imprescindible, primero, que los salarios "se fijen y distribuyan con vistas a permitir simplemente a los que los reciben el subvenir a su existencia, a fin de poder continuar trabajando en la explotación de quien les paga y los hace vivir para su beneficio personal y exclusivo, pero no enriquecerse en forma que se puedan liberar poco a poco de sus antiguos amos, igualarlos y llegar finalmente a competir con ellos".[25]

Santo Tomás de Aquino había caracterizado ya la condición de los asalariados como la de gentes que no pueden acumular ninguna fortuna, "que se convierten en asalariados porque son pobres, y porque son asalariados continúan siendo pobres".[26]

Las estadísticas sobre el ahorro demuestran sin lugar a dudas que la aplastante mayoría de la población trabajadora de los países capitalistas consume durante su vida todo lo que gana, y no puede, por tanto, acumular ningún Capital. Su ahorro no es más que un *consumo diferido,* en el sentido literal de la palabra; sus "acumulaciones" conciernen únicamente a bienes de consumo duraderos (en el mejor de los casos, viviendas).

Así, para el período 1946-1950, un 62.4% de la población británica sólo poseía el 3% (!) del capital británico, es decir, un "capital" aproximado por cabeza de 44 libras.[27] Durante el mismo período, el 27.5% de las familias belgas no poseía más que el 2.2% de la *fortuna* privada (menos de 50,000 francos por familia) y un 48.8% poseía el 20% de esa fortuna (menos de 250,000 francos por familia, es decir, el valor de una pequeña casa obrera). En los Estados Unidos, durante 1935-1936, el 90% de las familias sólo poseía el 19% del ahorro; en 1947-1948, el 90% de las familias sólo poseía el 22.5% del ahorro. Es preciso señalar que, duran-

te esos mismos años, el 40 a 50% de las familias no poseía ningún ahorro.[28]

Y es necesario, además, que la venta de las mercancías permita a los capitalistas reconstituir su capital consumido en la producción y adquirir los medios de producción nuevamente construidos. Al analizarlo, hemos visto que el modo de producción capitalista cumple esas dos condiciones.

Pero no ocurrió así en las sociedades anteriores al capitalismo. Herskovits relata lo que sigue de la tribu de los Chuckshee, que habita el nordeste de Siberia dedicada al pastoreo de renos:

"Ciertas familias Chuckshee son tan pobres que apenas poseen rebaños, y durante largos períodos entran al servicio de familias más acomodadas. A cambio de su pesado trabajo, reciben provisiones de carne y pieles, pero deben suministrar sus propias bestias de carga cuando pasan de un campo a otro. Una familia que trabaja en esas condiciones recibe todos los años, además de los bienes de subsistencia mencionados, una decena de crías de reno, si su amo está satisfecho con su trabajo. Al cabo de cinco años favorables, estos animales y sus descendientes dan a la familia un rebaño de un centenar de renos, que les permite adquirir independencia".[29]

Igualmente, los oficiales de los gremios de la Edad Media se convertían normalmente en maestros-artesanos, o podían por lo menos alimentar la esperanza de poder hacerlo. Por el contrario, la sociedad capitalista se caracteriza por la particularidad de reproducir constantemente una clase proletaria.

La continuidad de la producción capitalista exige, además, un cierto reparto cualitativo de las mercancías producidas. Para que pueda efectuarse es preciso que, a través de una serie de ciclos de producción, el capital usado en la producción sea al menos reconstituido. En consecuencia, es preciso que se pueda por lo menos reproducir las máquinas y materias primas usadas durante los sucesivos procesos de producción, y que se produzcan por lo menos suficientes bienes de consumo como para reconstituir la fuerza de trabajo.

Sabemos ya que toda sociedad se funda en última instancia sobre una economía del tiempo de trabajo. Una fracción determinada del tiempo de trabajo social globalmente disponible debe dedicarse a la conservación, a la reparación y a la reproducción de los instrumentos de trabajo, a la conservación de los campos y de los edificios, puesto que, en caso contrario, al cabo de cierto tiempo, la producción no puede ya extenderse en la misma escala que antes: la sociedad se habrá empobrecido en el sentido absoluto de la palabra.

Pero esto, que en las sociedades que producen valores de uso no es más que un simple problema de reparto del tiempo de trabajo social globalmente disponible, se complica en la sociedad capitalista, debido a que representa un modo de producción de *mercancías*. Para asegurar la continuidad de la producción capitalista, es preciso que a través de una serie de ciclos de producción:

1º Se produzcan materialmente los bienes de producción necesarios para

sustituir a los que se han usado durante la producción, y los bienes de consumo necesarios para reconstituir la fuerza de trabajo;

2º Que se cree, y que efectivamente se consuma, el poder de compra capaz de realizar el valor de esos bienes de producción y de esos bienes de consumo;

3º Que ese poder de compra se reparta en forma tal que oferta y demanda se equilibren para los bienes de producción y para los bienes de consumo.

El estudio de los problemas económicos de reproducción en la sociedad capitalista es esencialmente el estudio de las cuestiones planteadas por estas tres condiciones, fuera de las cuales se rompe la continuidad de este modo de producción.

Reproducción simple

La reproducción simple se presenta como una sucesión de ciclos de producción que permite la *conservación* de la riqueza social, pero no su incremento. En una sociedad que produce valores de uso, la reproducción simple significa que la masa anual de los productos basta para alimentar un número estable de ciudadanos y para sustituir los instrumentos de trabajo usados durante ese año. En una sociedad que produce mercancías, la reproducción simple significa que el valor del producto anual (producto nacional bruto) basta exactamente para reproducir la fuerza de trabajo, los instrumentos de trabajo y el stock de materias primas usados durante el año para alimentar a las clases poseedoras. En una sociedad capitalista, la reproducción simple significa que la plusvalía anual se consume totalmente en forma improductiva por la clase burguesa, y que falta la acumulación de capital.*

Si los modos de producción precapitalistas han pasado por largos períodos de reproducción simple, la mayor parte ha acabado por alcanzar en un momento dado de su evolución un estadio de *reproducción ampliada,* es decir, un cierto desarrollo de los instrumentos de trabajo, una cierta acumulación de riqueza social en forma de stocks de productos y, sobre todo, de stocks de herramientas suplementarias. La simple acumulación de reservas de víveres significa ya una forma primitiva de reproducción ampliada.

En cuanto al modo de producción capitalista, se distingue precisamente

* Puesto que parte de la hipótesis de que los capitalistas no emplean ninguna fracción de sus ganancias en su propio consumo improductivo, Joan Robinson ha descrito la reproducción simple en su *state of bliss,* cuando "todo trabajo se emplea para producir bienes de consumo y conservar el capital existente".[30]

de todos los modos de producción anteriores en que no es el consumo improductivo, sino el consumo productivo, la capitalización del superproducto social, lo que representa el móvil de acción y explotación de las clases poseedoras. En este caso, la reproducción ampliada constituye la forma normal de reproducción en el régimen capitalista, ya que la reproducción simple sólo puede producirse en momentos excepcionales del ciclo de la producción.

¿Cómo deben presentarse las tres condiciones de continuidad de la producción capitalista en el marco de una reproducción simple? Supongamos, por ejemplo, que el valor total de la producción anual de todas las mercancías sea de 9,000 (millones de unidades monetarias). Para que la continuidad de la producción quede asegurada, una parte de esas mercancías debe representar bienes de producción —máquinas, materias primas, edificios industriales, productos auxiliares, fuerza energética, etc.—, y la otra parte bienes de consumo. Supongamos que, desde el punto de vista del valor, los dos tercios de la producción, es decir 6,000, representen bienes de producción, y el tercio restante, es decir, 3,000, representen bienes de consumo. La producción social anual podrá entonces definirse de la manera siguiente, suponiendo una tasa de plusvalía y una tasa de ganancia idéntica en los dos grandes sectores de la producción:

I: $4{,}000\ c + 1{,}000\ v + 1{,}000\ p = 6{,}000$ bienes de producción

II: $2{,}000\ c + 500\ v + 500\ p = 3{,}000$ bienes de consumo

Durante la producción se han usado bienes de producción por un valor total de 6,000 (4,000 en el sector I y 2,000 en el sector II). Estos bienes pueden sustituirse, puesto que al mismo tiempo se han producido bienes de producción por un valor de 6,000. Para reconstituirse, la fuerza del trabajo social necesita bienes de consumo por un valor de 1,500. Esta reconstitución es posible, puesto que se han producido bienes de consumo por valor de 3,000.

La venta de todas las mercancías produce a los capitalistas 9,000. De esos 9,000, 6,000 son necesarios para reconstituir su capital constante (bienes de producción) y 1,500 para reconstituir su capital variable (capital-dinero con el que se comprará la fuerza de trabajo el año siguiente). Los 1,500 que quedan representan la ganancia, la plusvalía anual. Como en el caso de la reproducción simple la plusvalía es por definición consumida improductivamente, esos 1,500 se utilizarán para comprar bienes de consumo. Esos bienes de consumo serán efectivamente disponibles, puesto que se ha producido por valor de 3,000 y 1,500 han bastado para reproducir la fuerza de trabajo utilizada durante el año.

Finalmente, la oferta y la demanda se equilibran en los dos sectores, puesto que tenemos:

BIENES DE PRODUCCION

Oferta: 6,000 producción total. *Demanda*: { 4,000 capitalistas I / 2,000 capitalistas II

BIENES DE CONSUMO

Oferta: 3,000 producción total. *Demanda*: { 1,500 obreros I / 500 obreros II / 1,000 capitalistas I / 500 capitalistas II

El poder de compra creado por la producción se ha repartido en forma que permita la compra de todas las mercancías producidas. Estas han desaparecido, pues, del mercado y comenzamos un nuevo ciclo anual de producción con un capital constate de 4,000 en el sector I y de 2,000 en el sector II; un capital-dinero disponible como capital variable de 1,000 en el sector I y de 500 en el sector II; una fuerza de trabajo igual que al principio del ciclo anterior, y completamente reconstituida. Dicho de otra forma: el nuevo ciclo parte exactamente del mismo nivel de producción que el ciclo anterior. Se ha realizado una reproducción simple.

Reproducción ampliada

La reproducción ampliada se presenta como una sucesión de ciclos de producción que permite el incremento de la riqueza social. En una sociedad que produce valores de uso, la reproducción ampliada significa que la masa anual de productos es superior a la necesaria para alimentar a todos los ciudadanos y conservar el stock de los instrumentos de trabajo. La riqueza social aumenta en forma de un stock mayor de instrumentos de trabajo, de mayores reservas de alimento, etc. Tal reproducción ampliada constituye la condición indispensable para un incremento más o menos continuo de la población.

En una sociedad que produce mercancías, la reproducción ampliada significa que el valor del producto anual (producto nacional bruto) es superior al valor de la fuerza de trabajo, de los instrumentos de trabajo y del stock de materias primas utilizadas durante el año, así como de las mercancías necesarias para el mantenimiento de las clases poseedoras.

En una sociedad capitalista, la reproducción ampliada significa que la plusvalía se reparte en dos fracciones: una fracción consumida improductivamente por los capitalistas, sus familias y sus allegados, y una fracción consumida productivamente, es decir, acumulada e invertida, capitalizada en forma de máquinas, de materias primas, de salarios *suplementarios*, que permiten comenzar un nuevo ciclo de producción con un capital más amplio —de mayor valor— que en el ciclo precedente.

¿Cómo deben presentarse las tres condiciones de continuidad de la pro-

ducción capitalista en el marco de una reproducción ampliada? En el caso de la reproducción simple, el valor de todos los bienes de producción producidos durante un ciclo debía ser igual al valor del capital constante utilizado durante ese ciclo de producción. Pero no ocurre así en la reproducción ampliada, ya que faltarían materialmente los bienes de producción necesarios para comenzar el ciclo siguiente con mayor capital constante. La primera condición de una reproducción ampliada es, pues, la producción de un *suplemento* de bienes de producción, independientemente de los que se han usado durante el ciclo de producción anterior (suplemento no significa un *número mayor*, sino un *valor* más elevado). El equivalente de ese suplemento de bienes de producción es precisamente la fracción de la plusvalía destinada a acumularse en capital constante suplementario.

Igualmente, se impone la producción de un suplemento de bienes de consumo, además de los comprados durante el ciclo precedente por obreros y capitalistas, puesto que esos bienes de consumo deben suministrar el contravalor del suplemento de capital variable (de salarios) que representa una fracción de la plusvalía acumulada, y que se destina a la compra de una fuerza de trabajo suplementaria.

Supongamos que el conjunto del producto bruto de un año tenga un valor de 11,400 (millones de unidades monetarias) repartidos en 7,000 bienes de producción y 4,400 bienes de consumo. El valor del producto bruto podría hipotéticamente analizarse como sigue, si suponemos una tasa de plusvalía igual en los dos sectores, pero una tasa de ganancia más elevada en el sector II, donde la composición orgánica del capital es más baja:

$$\text{1er. ciclo} \begin{cases} \left.\begin{array}{l} \text{I: } 4{,}000\ c + 1{,}500\ v + 1{,}500\ p = 7{,}000 \text{ bienes de} \\ \text{producción} \end{array}\right\} \\ \left.\begin{array}{l} \text{II: } 2{,}000\ c + 1{,}200\ v + 1{,}200\ p = 4{,}400 \text{ bienes de} \\ \text{consumo} \end{array}\right\} \end{cases} 11{,}400$$

Supongamos también que los capitalistas del sector I reparten su plusvalía en la forma siguiente: 500 consumidos improductivamente, 1,000 acumulados, 700 de los cuales como capital constante y 300 como capital variable. En cuanto a los capitalistas del sector II, reparten su plusvalía, por ejemplo, en la forma siguiente: 700 consumidos improductivamente; 500 acumulados, de ellos 300 como capital constante y 200 como capital variable.

Durante el ciclo de producción anterior, 6,000 se habían utilizado como capital constante en el conjunto de los dos sectores. La producción total de bienes de producción rebasa esos 6,000; se sitúa en 7,000. Los 1,000 bienes de producción suplementarios permiten a los capitalistas del sector I acumular capital constante por un valor de 700 y a los capitalistas II acumular capital constante por un valor de 300. Durante ese mismo ciclo anterior, se había utilizado un valor de 3,900 bienes de consumo (2,700 para el conjunto de los obreros de los dos sectores; 500 por los capitalis-

tas del sector I y 700 por los capitalistas del sector II). Pero la producción de bienes de consumo alcanza un valor de 4,400. Esos 500 bienes de consumo suplementarios permitirán a los obreros contratados en forma suplementaria en la producción ampliada encontrar el contravalor de su salario, la plusvalía acumulada en capital variable, o sea 300 en el sector I y 200 en el sector II.

Las mercancías y el poder de compra necesarios para reproducción ampliada han sido así suministrados por el ciclo anterior. La continuidad de la producción está asegurada porque el reparto de ese poder de compra permite equilibrar en los dos sectores la oferta y la demanda:

BIENES DE PRODUCCION

Oferta: 7,000: producción total

Demanda
- 4,000 capitalistas I: reconstitución de *c*
- 2,000 capitalistas II: reconstitución de *c*
- 700 capitalistas I: acumulación en *c*
- 300 capitalistas II: acumulación en *c*

BIENES DE CONSUMO

Oferta: 4,400: producción total

Demanda
- 1,500 obreros I
- 1,200 obreros II
- 500 capitalistas I
- 700 capitalistas II
- 300 contravalor de la acumulación en *v* de los capitalistas I
- 200 contravalor de la acumulación en *v* de los capitalistas II

El nuevo ciclo de producción comenzará, pues, con los siguientes capitales:

I: $(4{,}000 + 700)\ c + (1{,}500 + 300)\ v$
II: $(2{,}000 + 300)\ c + (1{,}200 + 200)\ v$

Si continuamos suponiendo una tasa de plusvalía estable del 100%, la producción de este segundo ciclo de reproducción ampliada tendrá el siguiente valor:

2º ciclo
- I: $4{,}700\ c + 1{,}800\ v + 1{,}800\ p = 8{,}300$ bienes de producción
- II: $2{,}300\ c + 1{,}400\ v + 1{,}400\ p = 5{,}100$ bienes de consumo

} 13,400

Suponiendo que la plusvalía de los capitalistas I se reparta de la siguiente forma: 600 consumidos improductivamente y 1,200 acumulados, de ellos 800 como c y 400 como v; que la plusvalía de los capitalistas II se reparta de la siguiente forma: 700 consumidos improductivamente y 700 acumulados, 500 de ellos como c y 200 como v, podremos, como se indica arriba, deducir un tercer ciclo de reproducción ampliada, cuya producción tendrá el siguiente valor:

$$\text{3er. ciclo} \begin{cases} \text{I: } 5{,}500\ c + 2{,}200\ v + 2{,}200\ p = 9{,}900 \text{ bienes de producción} \\ \text{II: } 2{,}800\ c + 1{,}600\ v + 1{,}600\ p = 6{,}000 \text{ bienes de consumo} \end{cases} \Big\} 15{,}900$$

y así sucesivamente...

Como puede verse, la reproducción ampliada se expresa por el aumento, de ciclo en ciclo, del valor total de las mercancías en cada sector, así como por el aumento de la plusvalía en cada sector. En la reproducción simple, esos valores permanecen estables de ciclo en ciclo.

Reproducción ampliada y leyes de desarrollo del capitalismo

Los esquemas de reproducción ampliada presentados más arriba han permitido realizar la totalidad de la plusvalía producida por los obreros de cada sector. Esto está en contradicción con el desarrollo real del modo de producción capitalista, en el que se efectúa una perecuación de la tasa de ganancia, en virtud de la cual los sectores de más elevada composición orgánica del capital —sector I— se apropian una parte de la plusvalía producida por los obreros de los demás sectores. Sin embargo, es fácil corregir el esquema calculando la tasa media de ganancia para el conjunto del capital, y transformando después el valor de las mercancías I y II a su precio de producción.* Obtendríamos así los siguientes ciclos de reproducción ampliada:

1er. Ciclo

$$\left.\begin{array}{l} \text{I: } 4{,}000\ c + 1{,}500\ v + 1{,}705\ pr = 7{,}205 \text{ bienes de producción} \\ \text{II: } 2{,}000\ c + 1{,}200\ v + \ 995\ pr = 4{,}195 \text{ bienes de consumo} \end{array}\right\} 11{,}400$$

* En el primer ciclo, 1,500 p + 1,200 p dan una plusvalía total de 2,700, es decir, un 31% de ganancia para un capital total de 8,700. El precio de producción de I y II se calcula añadiendo el 31% de ganancia a los respectivos capitales. En el segundo ciclo, 1,800 p + 1,400 p dan una plusvalía total de 3,200, es decir, el 30.75% de ganancia para un capital total de 10,405. En el tercer ciclo, 2,160 p + 1,600 p dan una plusvalía total de 3,760 para un capital total de 12,525, es decir, el 30% de ganancia. Durante el primer ciclo, suponemos un consumo improductivo de ganancia de 500 en I y de 495 en II y de 600 y 480, respectivamente, durante el segundo ciclo.

2º Ciclo

I: 4,905 c + 1,800 v + 2,060 pr = 8,765 bienes de producción } 13,605
II: 2,300 c + 1,400 v + 1,140 pr = 4,840 bienes de consumo }

3er. Ciclo

I: 6,005 c + 2,160 v + 2,450 pr = 10,615 bienes de producción } 16,285
II: 2,760 c + 1,600 v + 1,310 pr = 5,670 bienes de consumo }

etc.

Al mismo tiempo, en estos esquemas comprobamos también la caída tendencial de la tasa de ganancia, que alcanza el 31% en el primer ciclo, el 30.75% en el segundo y el 30% en el tercero.**

Sin embargo, no debemos conceder a esos esquemas un significado que no es el suyo. Seleccionando arbitrariamente cifras de partida, o las relaciones de partida entre términos diferentes del esquema, se puede llegar a "descubrir" leyes de reproducción capitalistas, incluso el "hundimiento necesario" (como lo ha hecho el economista marxista Henryk Grossman), después de cierto número de ciclos. Esto sería un juego perfectamente gratuito y estéril.

En realidad, los esquemas de reproducción sólo indican las condiciones de continuidad de la *producción capitalista en su conjunto,* abstracción hecha de *todas las condiciones concretas* de la marcha de este modo de producción: nacimiento en un medio no capitalista; transferencias de capitales de un sector a otro; intervención del crédito; juego de los precios monetarios, etc. En la medida en que la producción capitalista es una producción para el mercado, una producción de mercancías y no un reparto consciente de recursos sociales entre diferentes ramas de la producción, esas *condiciones concretas* de su funcionamiento son las que determinan las leyes del desarrollo del capital —sin el aguijón de la competencia, por ejemplo, el incremento de la composición orgánica del capital y la consiguiente caída tendencial de la tasa de ganancia serían inexplicables— y la forma cíclica que toma la vida económica capitalista.

* Ciertos autores [31] afirman que el cálculo realizado de esta manera conduciría necesariamente a errores y contradicciones, dado que el valor de c y de v en cada ciclo no se transforma también en precio de producción. Esta observación no está justificada. El precio de producción de c resulta de la perecuación de la tasa de ganancia *durante el ciclo anterior.* Es un factor fijo, puesto que independientemente de las desventuras o de los éxitos de un capitalista en la competencia, ha pagado (o debe) un *precio previamente determinado* de las máquinas, materias primas, etc., que ha comprado. En cuanto a la transformación de los valores en precio de producción aplicado a los esquemas de reproducción simple es, en efecto, abusiva, pero no por la razón invocada por los autores más arriba mencionados. Esta transformación resulta de la *competencia capitalista,* que falta precisamente en el esquema de reproducción simple y en una economía basada en la producción simple de mercancías que este esquema refleja. Observemos de pasada que los autores citados confunden precio de producción y precio monetario en el mercado, puesto que hacen intervenir en su razonamiento las condiciones de la industria aurífera.

Los esquemas de reproducción que no toman en cuenta todas esas condiciones concretas no pueden ni deben, pues, "revelar" esas leyes de desarrollo, las causas de esa marcha cíclica. Pueden, como máximo, indicar cómo, *a pesar* del juego de millares de capitales individuales que se hacen ferozmente la competencia y que determinan así la marcha real del modo de producción capitalista, la continuidad de la producción se mantiene *a la larga, no obstante* las frecuentes interrupciones periódicas. Se comprende la utilidad de estos esquemas, cuando se plantea la siguiente cuestión: ¿cómo es posible que se mantenga la continuidad de la producción, cuando el valor y las proporciones de esta producción parecen resultar de decisiones individuales de millares de empresarios que esconden mutuamente sus intenciones? Los esquemas de reproducción indican qué condiciones deben cumplirse para que se salvaguarde esta continuidad.

En la vida real del capitalismo, estas condiciones de continuidad se realizan *a través de las interrupciones de la propia continuidad. La economía capitalista se presenta como una unidad de continuidad y discontinuidad en sus actividades económicas*:

"El progreso no se realiza solamente por sacudidas, sino también por avances unilaterales que provocan rupturas. El desarrollo es desequilibrado, discontinuo y sin armonía. La historia del capitalismo está sembrada de estallidos y de catástrofes violentas. Su evolución es un derrocamiento de estructuras existentes realizado más bien como una serie de explosiones que como una transformación apacible." [32]

En este sentido, los esquemas representan algo así como *medias* por *decenios* o por ciclo, proporciones recíprocas entre los diferentes elementos de la producción capitalista. Indican precisamente la *eliminación* de ese esquema abstracto de todos los factores que determinan la marcha cíclica de la producción. No pueden, pues, explicar concretamente ni la expansión capitalista ni la causa de la erupción de las crisis.

Reproducción ampliada, crecimiento económico y contabilidad social

El análisis de las diferentes condiciones de la reproducción ampliada es también el análisis de los factores que determinan en última instancia el crecimiento económico del modo de producción capitalista.

En cualquier sociedad, las dos condiciones necesarias y suficientes para el crecimiento económico son:

1. que el producto por cabeza sea superior al producto necesario, es decir, que la sociedad produzca más de lo que consume (incluyendo el consumo en forma de desgaste de sus instrumentos de trabajo);
2. que ese residuo neto tome, al menos en parte, la forma de instrumentos de trabajo suplementarios, es decir, que sea consumido productivamente. Un caso límite es aquel en que ese residuo neto sirve para alimentar a un mayor número de *productores*, y también aquel en que se permite, gracias a una mejor alimentación de los productores dados,

un incremento imnediato de su rendimiento. Sin embargo, en este caso se retrasa simplemente en una etapa la necesidad de ver aparecer un producto neto de instrumentos de trabajo suplementarios como condición necesaria al crecimiento económico.

En la sociedad capitalista las dos condiciones para la reproducción ampliada son las siguientes:

1. Hay una plusvalía que no es consumida enteramente por los capitalistas;
2. Su residuo no consumido se invierte en parte en un nuevo capital constante.

De una manera general, para determinar la tasa de crecimiento de una sociedad capitalista, tres proporciones son fundamentales:

a) La masa absoluta de ganancias (f) y su relación con el producto nacional bruto;
b) La masa absoluta de ganancias no consumidas en forma improductiva (*p-p cons.*) y su relación con el producto nacional bruto (y con la suma total de la plusvalía).
c) La masa absoluta de esas ganancias acumuladas que se invierten en bienes de *producción* (*p-p cons.-p ac.* en *v-p ates.*) y su relación con el producto nacional bruto y con la suma total de plusvalía.

Como estas tres proporciones se combinan entre sí, para determinar el origen de la lentitud (o de la velocidad). relativa del crecimiento económico es imposible aislar ninguna de ellas.

Un país puede, pues, conocer una tasa de inversión productiva muy baja, no por que la masa (o la tasa) de ganancia o de plusvalía sean bajas, sino porque una gran proporción de esta plusvalía se consume improductivamente o se acumula en otras formas que no son la inversión productiva (por ejemplo: la especulación agrícola; el atesoramiento de metales preciosos; la exportación de capitales con fines no productivos, etc.). Este es, sobre todo, el caso de una serie de países subdesarrollados.*

Sería también completamente erróneo suponer que un alza importante de los salarios reales, que trae una baja de la tasa de ganancia, frenara automáticamente el crecimiento económico. Esta hipótesis sólo es exacta si durante la fase anterior se ha invertido productivamente la casi totalidad de la plusvalía. En cualquier otra hipótesis, un alza tal de los salarios puede, por el contrario, estimular el crecimiento económico, obligando a las clases poseedoras a reducir su consumo improductivo y su acumulación al margen de las esferas productivas, a fin de neutralizar la baja momentánea de la tasa de plusvalía por un incremento de la plusvalía relativa (un incremento de la productividad del trabajo).

Los cálculos de la contabilidad nacional basados en los criterios híbridos —y puramente descriptivos— de la teoría de la renta no permiten revelar las *fuentes potenciales de la acumulación del capital productivo,*

* Ver capítulo XIII.

o dicho en otros términos, la masa total de la plusvalía, del sobreproducto social. Estos cálculos no distinguen entre el consumo productivo de los hogares de trabajadores, el consumo improductivo de las clases poseedoras, el consumo fácilmente reducible de los productos de lujo y de puro despilfarro. Igualmente, la construcción de viviendas populares, que corresponde a una acuciante necesidad, se inscribe en el mismo lugar que la construcción de lujosos edificios bancarios y comerciales que muchas veces representan formas de evasión fiscal y no "inversiones productivas". Entre las "inversiones públicas", se incluye desordenadamente las inversiones productivas y la compra de material militar, que es un gasto típicamente improductivo.

Es, pues, urgente modificar el cálculo de la contabilidad nacional según su estructura social, lo que permitiría sustituir las nociones abstractas (o puramente monetarias) de ahorro por la noción de plusvalía total y de fondo potencial y de acumulación disponible.*

En lo dicho anteriormente hemos partido de la hipótesis de que las empresas y la mano de obra existentes se encuentran ya plenamente empleadas. Esta hipótesis no corresponde a una realidad permanente. Admitido esto, el crecimiento económico puede resultar no solamente de una creación suplementaria de bienes de producción, sino de un mejor empleo (más racional, ininterrumpido, etc.) de los ya existentes. Lo que importa en este caso no es tanto el aumento de la tasa de inversión productiva como el mejor empleo de las fuerzas productivas (humanas y mecánicas) existentes. Sin embargo, si semejante eventualidad es muy importante para las perspectivas a corto plazo (especialmente en casos de crisis), sólo representa una fase intermedia para las perspectivas a más largo plazo. Desde que se alcanza el pleno empleo de los medios de producción existentes, el crecimiento económico se identifica de nuevo con su expansión.

Reproducción limitada

La reproducción limitada se presenta como una sucesión de ciclos de producción que no permite ya la conservación de la riqueza social, sino que provoca, por el contrario, su contracción. En una sociedad que produce valores de uso, la reproducción limitada significa que la masa anual de productos no permite ya alimentar al conjunto de ciudadanos o conservar el stock existente de instrumentos de trabajo, o que no permite ni lo uno ni lo otro. En una sociedad que produce mercancías, la reproducción limitada significa que el valor del producto anual bruto es inferior a la suma de la retribución de las clases trabajadoras, del valor de los instrumentos de trabajo y materias primas utilizadas durante la producción

* En el capítulo XVI nos esforzamos en demostrar que la cuota de acumulación *máxima nunca da* la mayor cuota de crecimiento y nunca es, por tanto, la cuota *óptima.*

y del valor de las mercancías que sirven al mantenimiento de las clases dominantes. En la sociedad capitalista, la reproducción limitada significa que, por diversas razones, los capitalistas son incapaces de renovar el capital constante utilizado, y que los salarios distribuidos no permiten a los productores reconstituir enteramente su fuerza de trabajo.

En las sociedades precapitalistas, la reproducción limitada podía resultar de dos diferentes tipos de situaciones. En primer lugar, *de una brusca caída de la producción,* a consecuencia de catástrofes naturales o sociales: sequías, inundaciones, terremotos, invasiones, epidemias, guerras, guerras civiles, etc.

Supongamos que las necesidades globales de una comunidad agraria se eleven a 1,000 toneladas de trigo por año, 750 para el consumo, y 250 para las siembras y los cambios por otros productos de primera necesidad. Si durante varios años consecutivos la cosecha desciende a 500 toneladas sin que se reciba ninguna ayuda exterior, habrá sin remedio una reproducción limitada. Las semillas serán insuficientes; una parte de las tierras permanecerá en barbecho; sucumbirá una parte de la población; el número de productores (la fuerza de trabajo) disminuirá. E incluso durante un año de buena cosecha, menos productores que trabajen sobre una superficie sembrada más reducida, producirá menos trigo que antes.

La reproducción limitada puede también proceder de una *modificación en el reparto de los recursos sociales disponibles.* Para que la producción asegure la continuidad de la vida económica a un determinado nivel, es preciso, en efecto, que produzca valores de uso de una naturaleza tal que pueda *reconstituir los elementos materiales de la producción*: fuerza de trabajo e instrumentos de trabajo. Cabe, sin embargo, utilizar esos elementos *para fines estériles desde el punto de vista de la reproducción,* es decir, para la producción de bienes que no permiten reconstituir ni la fuerza de trabajo ni los instrumentos de trabajo utilizados durante el período productivo del año. En este caso habrá forzosamente reproducción limitada, puesto que una parte de los recursos productivos utilizados no se habrá reconstituido, y en consecuencia se trabajará con recursos reducidos.

Así, por ejemplo, durante el reinado de los emperadores mongoles en China, observa el historiador Eberhard, se concentró un gran número de campesinos pobres sujetos a prestación personal para construir edificios imperiales de gran lujo.[33] Estos campesinos fueron obligados a abandonar sus tierras durante el tiempo que ejecutaban esos trabajos; tales tierras permanecieron, pues, en barbecho y comenzaron una serie de ciclos de reproducción limitada. El reparto de la fuerza de trabajo globalmente disponible en la sociedad se realizó en forma tal que la producción en el sector de base, el de la agricultura, tuvo que reducirse.

En el modo de producción capitalista volvemos a encontrar las dos formas paralelas de reproducción limitada. Primero, la provocada por una caída brusca de producción, por una crisis económica. Contrariamente a lo que ocurre a la sociedad precapitalista, no es aquí la *caída del volumen*

de la producción, sino la de su *valor* lo que provoca la interrupción de la continuidad, la crisis económica. Una caída del valor de la producción provoca cierres de fábricas y licenciamientos de mano de obra. Esto origina un brusco descenso del poder de compra global, lo que acentúa de nuevo la mala venta, el descenso de precios y el cierre de empresas. De mes en mes —y, durante las crisis prolongadas, de año en año —se va produciendo menos, con menos capitales y menos mano de obra; la base de la producción se contrae.

En un régimen capitalista puede producirse también la reproducción limitada a consecuencia de una modificación en el reparto de los recursos productivos disponibles. Si una parte del capital constante y de la mano de obra se utiliza para producir mercancías cuyo valor de uso no permite ni la reconstitución de ese capital constante ni la reconstitución de la fuerza de trabajo, al cabo de un cierto tiempo habrá reproducción limitada, es decir, producción con un capital constante y una fuerza de trabajo reducidos.

Economía de guerra

La *economía de guerra* representa el ejemplo típico de reproducción limitada en un régimen capitalista. En efecto, la economía de guerra implica que una parte de los recursos productivos del capital constante y la mano de obra se ha dedicado a la fabricación de *artefactos de destrucción* cuyo valor de uso no permite ni la reconstrucción de máquinas o de stocks de materias primas, ni la reconstrucción de la fuerza de trabajo, sino que tiende, por el contrario, a la destrucción de esos recursos. Debido a ello, la economía de guerra puede alcanzar un punto en el que o bien la conservación (amortización desde el punto de vista financiero, sustitución desde el punto de vista físico) del capital constante no se asegura,* o bien no se reconstituye enteramente la fuerza de trabajo, porque el consumo obrero desciende demasiado y la productividad del trabajo baja. A todo esto puede añadirse, además, el efecto de una disminución absoluta del número de trabajadores.

Así, por ejemplo, comparada con el ingreso de tiempos de paz, durante la última guerra la renta nacional británica se estableció en la forma siguiente (en millones de libras esterlinas):

* Este punto de la reproducción limitada se alcanzó efectivamente en los Estados Unidos durante la Segunda Guerra mundial. La producción de capital fijo nuevo (bienes de equipo duraderos) pasa de 7,300 millones de dólares en 1929 y de 6,900 millones en 1940 a 5,100 millones de dólares en 1942, 3,100 millones de dólares en 1943 y 4 mil millones de dólares en 1944, mientras que la usura anual del capital fijo existente se calculaba en 8 mil millones de dólares durante el mismo período. La formación neta de capitales nuevos cayó por debajo del 1% de la renta nacional en 1943. Durante el mismo período, los gastos de guerra absorbieron: en 1942, el 32%, en 1943, el 43% y en 1944 asimismo 43% del producto nacional bruto de los Estados Unidos.[34]

	1938	1943 (en libras de 1938)
Gastos gubernamentales	837	3,840
Gastos de consumo privado	4,138	3,270
Inversiones privadas interiores	305	— 95
Inversiones extranjeras	— 55	—485
Renta nacional	5,225	6,530[35]

Como puede observarse, la economía de guerra puede ir acompañada de un *crecimiento* de la renta nacional real y del valor del producto nacional bruto, tal como está calculado actualmente.

"...un incremento de una categoría de productos debe ir acompañado o bien de una reducción de otras categorías de productos, o bien de un aumento de la producción total. Si se consideran como productos terminados los bienes y servicios comprados por el gobierno en tiempo de guerra, como lo hacen los cálculos actuales, es de suponer que los cálculos indiquen un aumento de la producción total, pero también una reducción de la producción civil en tiempo de guerra..."[36]

La producción de tanques, aviones y obuses vendidos por los capitalistas del sector de los bienes de destrucción, es una producción de mercancías cuyo valor se realiza en el mercado. Pero como estas mercancías no entran en el proceso de *reproducción*, el aumento de la renta nacional va acompañado de una disminución absoluta del stock del capital constante existente y de una gran disminución de la productividad del trabajo.

Por lo demás, el ejemplo británico de la última guerra mundial era relativamente benigno. En el Japón, durante esta misma guerra, la industria textil se vio obligada a transformar en chatarra dos tercios de los husos para el hilado de algodón[37]. El capital fijo del sector II se convirtió en capital circulante del sector I. En Alemania y otros países la productividad media del trabajo descendió hasta el punto en que fue otra vez posible utilizar trabajo forzado a gran escala.

Esta reproducción limitada puede representarse esquemáticamente introduciendo en un esquema de reproducción un tercer sector, el de los bienes de destrucción:

1er. ciclo

$$\left.\begin{array}{l} \text{I: } 4{,}000\ c + 1{,}500\ v + 1{,}500\ p = 7{,}000 \text{ bienes de producción} \\ \text{II: } 2{,}000\ c + 1{,}200\ v + 1{,}200\ p = 4{,}400 \text{ bienes de consumo} \end{array}\right\} 11{,}400$$

2º ciclo

$$\left.\begin{array}{l} \text{I: } 4{,}000\ c + 1{,}500\ v + 1{,}500\ p = 7{,}000 \text{ bienes de producción} \\ \text{II: } 2{,}000\ c + 1{,}200\ v + 1{,}200\ p = 4{,}400 \text{ bienes de consumo} \\ \text{III: } 1{,}000\ c + 500\ v + 500\ p = 2{,}000 \text{ bienes de destrucción} \end{array}\right\} 13{,}400$$

3er. ciclo

I: 3,900 c + 1,200 v + 1,100 p = 6,200 bienes de producción
II: 1,800 c + 900 v + 800 p = 3,500 bienes de consumo } 12,200
III: 1,300 c + 600 v + 500 p = 2,500 bienes de destrucción }
etc.

Este esquema se basa en la hipótesis de que, después del primer ciclo, los capitalistas de las categorías I y II inviertan toda su plusvalía acumulada en la industria de armamentos. A consecuencia de esto, la producción de esos dos sectores no se encuentra ya aumentada en el segundo ciclo. Naturalmente, se podrían introducir varios ciclos intermedios, durante los cuales una fracción decreciente de la plusvalía acumulada continuaría invirtiéndose en los sectores I y II.

Los 7,000 bienes de producción producidos durante el segundo ciclo deben repartirse durante el tercer ciclo entre las categorías I, II y III, lo que provoca una disminución de los bienes de producción disponibles para los sectores I y II, donde comienza a manifestarse el fenómeno de la reproducción limitada. A falta de contravalor en el mercado, una parte de la plusvalía de los capitalistas I y II no puede ya invertirse en esos sectores; o se transforma en medios de financiación del tercer sector, o se atesora (ahorro forzoso, reservas de sociedades, etc.). El valor de los bienes de consumo que están a disposición de los obreros disminuye también, lo que provoca una caída del rendimiento y una reducción de la tasa de plusvalía.*

La reproducción limitada de bienes de consumo y de ciertos bienes de producción, bajo la influencia de la producción de bienes de destrucción en el marco de la economía de guerra, se manifiesta claramente en el siguiente cuadro: [39]

VALOR DE LA PRODUCCION DE LAS DIFERENTES RAMAS INDUSTRIALES EN % DEL VALOR DEL PRODUCTO INDUSTRIAL TOTAL DE ALEMANIA:

	1936	1939	1944
industrias de materias primas	34.4	31.4	33.5
parte correspondiente a carbón y minas	7.5	7.4	6.3
industrias de bienes de producción y de construcción	29.5	34.9	41.4

* Durante la Segunda Guerra mundial, los Estados Unidos alcanzaron aproximadamente este segundo ciclo de reproducción disminuida, al menos en lo que se refiere al estancamiento del sector de los bienes de producción. Hacia el fin de la guerra, la Gran Bretaña, Alemania y más todavía el Japón, conocieron el tercer ciclo, con reducción de la producción en I y II. El profesor Jacquemyns pudo analizar el estado de salud de unos 500 mineros y metalurgistas belgas en mayo-junio de 1941, después de un año de racionamiento que había reducido en un 25% el

parte correspondiente a la construcción metálica incluyendo la producción de bienes de destrucción	15.3	21.8	25.5
industrias de bienes de consumo	30.5	27.6	19.0
parte correspondiente a la industria textil	7.5	5.0	3.7
parte correspondiente a la industria alimenticia	11.4	11.9	7.0

La redistribución de la renta nacional por medio del Estado

La ascensión del movimiento obrero y la creciente hostilidad de los pueblos hacia la desigualdad de ingresos que caracteriza al capitalismo moderno han provocado reacciones de autodefensa por parte de las clases poseedoras. Desde la instauración del impuesto sobre la renta en Gran Bretaña, y sobre todo desde la experiencia del *New Deal* en los Estados Unidos, numerosos economistas subrayan el hecho de que, a través de su presupuesto, el Estado —sobre todo en los países occidentales de democracia burguesa— redistribuye una importante fracción de la renta nacional a expensas de las clases poseedoras y en beneficio de las clases trabajadoras.

El impuesto progresivo sobre la renta y los derechos de sucesión, dicen, reduce la desigualdad de ingresos y de fortunas. Los servicios que el Estado pone gratuitamente a disposición de todos los ciudadanos —enseñanza obligatoria; conservación de carreteras; salud pública y medicina gratuita en Gran Bretaña, etc.— benefician, sobre todo, a las clases más pobres de la población y tienden a nivelar todavía más los ingresos de los ciudadanos. La evolución del capitalismo contemporáneo no conduciría, pues, a una concentración, sino, por el contrario, a una dispersión, a una nivelación creciente de los ingresos.

En materia de fortuna y de propiedad, especialmente de propiedad industrial y de propiedad de ahorro capitalizada, estas afirmaciones constituyen una grosera falsificación de la verdad: todos los datos de que disponemos demuestran, en efecto, una concentración creciente de esta propiedad.* Pero en materia de ingresos, se admite en general que la acción de las autoridades públicas ha servido efectivamente para reducir la desigualdad. ¿Es esto cierto? y si lo es, ¿en qué lugar es preciso colocar este fenómeno dentro de la reciente evolución del modo de producción capitalista?

consumo normal del pan, en un 60% el de la grasa, carne y patatas, y en un 75% el de huevos y pescado. El análisis dio como resultado que un 64% de los obreros había perdido, como mínimo, cuatro kilos —y en algunos casos incluso 15—, con la consiguiente baja de la presión arterial, fatiga permanente y caída rápida del rendimiento.[38]

* Ver capítulo VII, párrafo relativo a la "dispersión" de las acciones, y capítulo XII.

Los ingresos del Estado, como ya lo hemos precisado, tienen en general dos orígenes diferentes: impuestos directos sobre la renta o impuestos indirectos, aumento de los precios de venta de las mercancías (la emisión de papel moneda por el Estado, que tiene el mismo efecto que el impuesto indirecto). Ahora bien, si el impuesto progresivo sobre la renta efectivamente afecta más a las clases desahogadas que a las clases pobres de la población, no ocurre así con el impuesto indirecto.

"En general, el impuesto sobre los bienes de consumo afecta más a las clases de ingresos inferiores que a las clases superiores y, como consecuencia, contrabalanceará en cierta medida los efectos niveladores del impuesto sobre la renta." [40]

De hecho, observamos que en Francia los asalariados pagaban en 1949 450,500 millones de francos de impuestos indirectos, frente a los 271,500 millones pagados por los empresarios y miembros de profesiones liberales. En Gran Bretaña, la suma de impuestos de todo tipo pagados por las clases contribuyentes más pobres (con ganancia de menos de 500 libras por año), pasó de 499 millones de libras en 1937 a 1,791 millones de libras en 1949, debido a que los impuestos indirectos se quintuplicaron durante el mismo período. En Dinamarca, los impuestos indirectos reducen los ingresos de las clases contribuyentes pobres en un 11.2%, mientras que su incidencia sobre los ingresos de las clases medias es del 9.1%.[41]

Cierto es que en los Estados Unidos los impuestos indirectos sólo producen una pequeña fracción de los ingresos presupuestarios. Pero en este país es preciso tener en cuenta la incidencia del impuesto directo sobre los salarios y sueldos, que es un factor que en otros países capitalistas tiene, por otra parte, una importancia creciente. De hecho, los asalariados pagan en Francia más impuestos directos que los empresarios y las profesiones liberales... En Bélgica, los asalariados que apenas cobraban el 50% de la renta nacional, pagaban, en 1959, el 57.5% del impuesto sobre la renta.[42]*

Si se establece el balance global de los impuestos pagados por los trabajadores y de los beneficios obtenidos por la Seguridad Social, etc., se llega generalmente a la conclusión de que la redistribución de ingresos a su favor es mínima o incluso inexistente. Así por ejemplo, para Francia, Rottier y Albert observan:

"En el grupo de los asalariados no agrícolas, no nos es posible obtener resultados precisos en cuanto a la redistribución vertical de los ingresos. Pero esta redistribución probablemente no es muy grande... El incremento relativo de la parte del salario social no ha sido acompañado de un aumento de la parte total de los asalariados en la renta nacional. Se ha producido, pues, una sensible reducción de la fracción del ingreso total

* En Alemania occidental, en 1960, los impuestos indirectos produjeron 27,500 millones de D M, frente 3,800 millones de R M en 1928-1929 para toda la República de Weimar. Durante el mismo período, los salarios y sueldos sólo aumentaron el 150%.

de los asalariados que éstos pueden gastar a su antojo." [43]

Y para la Gran Bretaña, F. Weaver llega a conclusiones similares:

"El aspecto fundamental de la redistribución creciente en la posguerra no es el de arrebatar a las clases desahogadas para dar a las masas. El aspecto principal es, sobre todo, que las ventajas de la redistribución *se producen en el interior de las clases de contribuyentes* y están en gran parte en relación con las costumbres del consumo. En general, la clase obrera paga un suplemento en impuestos sobre la cerveza, el tabaco y la compra de mercancías, así como en otros impuestos indirectos, que basta para pagar los gastos de subsidios sobre los víveres y los gastos de salud pública y educación, mientras que el aumento de los impuestos directos cubre el aumento de sus ingresos de transferencia." [44] (Subrayado por el autor).

Se podría objetar que este cálculo puramente monetario no tiene en cuenta ventajas materiales gratuitas como la mejora general del nivel de salud y educación, la prolongación de la vida que de ahí resulta, cierta modificación de la estructura del consumo, un incremento de los ingresos obreros para la cultura y los ocios en los países industrialmente avanzados, etc. Esta observación es pertinente.

Pero como hacen notar los economistas daneses Lemberg, Ussing y Zeuthen, los "servicios" prestados a este respecto por el Estado a los trabajadores se explican menos por el deseo de redistribuir los ingresos que por el de "preparar a los beneficiarios en la mayor medida posible para el trabajo productivo".[45] Asimismo, la prolongación del promedio de vida significa también la prolongación de la vida productiva de los trabajadores; en lugar de producir plusvalía para los capitalistas durante 25 años, el trabajador produce ahora esta plusvalía durante 40 o 45 años. En la medida en que el precio de la fuerza de trabajo incluye un elemento relativo,* a saber, las necesidades medias determinadas por el nivel medio de civilización de un país en una época dada, el Estado, al asegurar a los asalariados ciertos servicios que no tienen que comprar con su salario monetario, *no hace otra cosa que asegurar, en nombre del conjunto de la burguesía el pago de una parte integrante de los salarios.* El Estado no transforma la plusvalía en salarios; sólo actúa como cajero principal de la burguesía, *para desembolsar una parte de los salarios en forma colectiva, para socializar ciertas necesidades.*

Existen situaciones en que la redistribución de la renta nacional beneficia en mayor medida a la clase obrera. Pero esta no es, paradójicamente, la situación del "capitalismo social"; es más bien la de las grandes penitencias.

Cuando un país capitalista se ve castigado por el cataclismo de una grave crisis económica o de una guerra perdida, la redistribución de la renta nacional actúa efectivamente en favor de las capas más miserables —des-

* Ver capítulo v.

empleados en el primer caso, víctimas de la guerra en el segundo. Es necesario incluir esas capas de la población entre el proletariado; ellas representan precisamente el "estrato de los Lázaros" de que habla Marx.

En Alemania occidental, donde se cuentan millones de mutilados e inválidos de guerra, víctimas de las represiones fascistas y raciales, y enfermos a consecuencia de privaciones de guerra, este "estrato de los Lázaros" cobra hasta cerca del 10% de la renta nacional (por intermedio de la redistribución). Habrá que reconocer, sin embargo, que los trabajadores no se sentirán demasiado satisfechos ante la conclusión de que sólo gozan de las ventajas de la redistribución de la renta nacional en la medida en que se convierten en desempleados o mutilados de guerra.

Es evidente que se trata de una medida política y social, de una lubricación del mecanismo social que debe evitar su explosión, y no de una evolución *económica* que contradiga en cualquier sentido la depauperación relativa del proletariado.

Una obra de Simon Kuznets[46] publicada en 1953, había intentado calcular los efectos de la redistribución de la renta nacional en los Estados Unidos. Kuznets llega a la conclusión de que la parte neta (después del pago de impuestos directos) de los ricos —el 1% de los contribuyentes más ricos— en la renta nacional había descendido asombrosamente del 14.3% en promedio para el período de 1919-1938 al 7.9% en 1948.

Este estudio se resiente, sin embargo, de graves defectos metodológicos. En primer lugar, se basa exclusivamente en las declaraciones de los contribuyentes que, en el caso de los independientes, y sobre todo de los ricos, son notoriamente subevaluadas con objeto de evadir el pago de impuestos.*

Además, toma en cuenta los impuestos indirectos pero no el alza del costo de la vida, que perjudica a los que ganan poco. Utiliza categorías arbitrarias ("el 1% de los contribuyentes más ricos", "el 7% de los contribuyentes más ricos", etc.) y no categorías *sociales concretas.*

Si se reexaminan las estadísticas sociales, incluso sin tener en cuenta los ingresos no declarados, se observa, sin embargo, que la parte de las clases de ingresos inferiores apenas ha aumentado, como se demuestra en las cifras que siguen:

En 1910, el 50% de las familias cobra el 26.8% del ingreso familar personal;

En 1918, el 50% de las familias cobra el 26.6% del ingreso familiar personal;

En 1929, el 50% de las familias cobra el 22% del ingreso familiar personal;

* La doctora Selma Goldsmith, colaboradora del *National Bureau of Economic Research,* calcula que en los Estados Unidos, en 1946, el 24% de los dividendos, el 29% de los ingresos de empresarios y el 63% de los intereses cobrados no estaban declarados.[47]

En 1937, el 50% de las familias cobra el 21.2% del ingreso familiar personal;
En 1944, el 51.9% de las familias cobra el 24.9% del ingreso familiar personal;
En 1956, el 51.7% de las familias cobra el 25.2% del ingreso familiar personal.

Difícilmente se podría interpretar estas cifras en el sentido de una mejora histórica por parte de las clases con ingresos inferiores, sobre todo si se comprueba que el 51.7% de las familias citadas para 1956 ganaba menos de 5,000 dólares anuales; que el 51.9% de las familias citadas para 1944 ganaba menos de 3,000 dólares anuales; y que entre 1944 y 1956, el poder de compra del dólar se redujo en un 40%, lo que quiere decir que los 5,000 dólares de 1956 son exactamente equivalentes a 3,000 dólares de 1944.[48]

Según Kuznets, en 1929 el 7% de los contribuyentes con mayores ingresos cobraba el 30.3% del ingreso personal; en 1956, el 10% de los contribuyentes mejor remunerados cobraba el 31% del ingreso personal. La "redistribución" consistió, pues, simplemente en *cierta ampliación de las clases medias superiores,* lo cual es un fenómeno característico de todo período de coyuntura elevada (y "exagerado" en estas cifras por la evasión fiscal). Esta impresión se refuerza todavía más al comprobar que ese 3.8% de las familias que cobran más de 15,000 dólares anuales, gana en 1956 un total del 17.3% del ingreso familiar; en 1929, un 2% de las familias logró este mismo porcentaje*. Por consiguiente, la parte de los "ricos" apenas ha cambiado; simplemente, éstos se han hecho más numerosos.**

Pero si se sabe que el 40% de los contribuyentes gana en conjunto menos que ese 3.8% de la población (su parte ha descendido del 20% en 1910 a aproximadamente el 13% en 1950), es imposible descubrir en estas cifras ningún índice de revolución de las tendencias clásicas de concentración de capitales y de ingresos en el modo de producción capitalista.

* Las estadísticas oficiales alemanas indican que, en 1928, el 88.84% de los contribuyentes ganó el 61.1% de los ingresos privados; en 1950, el 86.05% de los contribuyentes de Alemania occidental ganó el 59.7% de los ingresos privados. En el otro extremo de la pirámide, en 1928, 0.45% de los contribuyentes cobra el 11.1% de las rentas privadas; en 1950, el 1.24% de los contribuyentes cobra el 10% de los ingresos privados. En 1928, lo que corresponde al 4.30% más próspero se eleva al 24.7%; en 1950, lo que corresponde al 4.4% más próspero se eleva al 23%.[49]

** "A pesar de las lamentaciones, el número de familias americanas con un ingreso neto de medio millón de dólares se ha doblado desde 1945. No obstante, la mayor parte de las grandes fortunas consigue, de una u otra forma, no menguar cada año bajo el peso de los impuestos que les corresponden, mientras que los abogados y consejeros jurídicos emplean todo su ingenio en descubrir ganancias no sujetas a impuesto para los grandes directores. La lista comprende colosales primas de seguros para la vejez, curas regulares en estaciones de montaña, yates comprados por cuenta de la sociedad, el pago de cotizaciones de los clubes (las tres cuartas partes de las compañías lo hacen por sus empleados superiores), y confortables gastos profesionales".[50]

Para la Gran Bretaña, Richard M. Titmuss llega a conclusiones análogas. Resulta, efectivamente, que en 1938, los 14 millones de personas activas más pobres (58.3% del total), percibían el 31.6% de la renta personal de los británicos, mientras que en 1955, los 16 millones de personas activas más pobres (61.6% del total) percibían el 34.8% de esa misma renta; difícilmente puede hablarse de progreso.[52] Titmuss insiste también en las numerosas ventajas, no consideradas en las declaraciones de ingresos, que aumentan de manera considerable las ganancias reales de las capas más acomodadas de la burguesía y que explican el aparente "retroceso" de su parte de la renta nacional (ganancias de capital, cuentas de gastos, beneficios en especie proporcionados por las corporaciones, etc.).[53]

CAPITULO XI

LAS CRISIS PERIODICAS

Crisis precapitalistas y crisis capitalistas

La crisis económica es la interrupción del proceso normal de reproducción. La base humana y material de la reproducción, el volumen de mano de obra productiva y el volumen de instrumentos de trabajo efectivamente empleados, se restringe. De ahí resulta una baja del consumo humano y una baja del consumo productivo, es decir, una disminución del trabajo vivo y del trabajo muerto que estará a disposición de la producción durante el ciclo siguiente. De esta forma, la crisis se reproduce en forma de espiral. La interrupción del proceso normal de reproducción disminuye a su vez la base de partida de éste.

En las sociedades precapitalistas, las crisis se presentan en forma de *destrucción material* de los elementos de la reproducción ampliada o simple, a consecuencia de catástrofes naturales o sociales:

"Antes del siglo XVIII, e incluso durante ese siglo, las cosechas, las guerras, las epidemias, etc., eran más importantes, en el sentido absoluto y relativo (que las fluctuaciones de los negocios)." [1]

Las guerras, la peste y otras epidemias, las inundaciones, las sequías, los terremotos, destruyen las fuerzas productivas de la sociedad, los productores y los medios de producción. La despoblación y el hambre se determinan mutuamente y conducen a una disminución global de la producción normal y de las reservas sociales. Como la agricultura constituye la base de toda reproducción ampliada, el origen de la crisis precapitalista se debe, ante todo, —a una disminución de la producción agrícola, una disminución del rendimiento del trabajo agrícola. Esta disminución procede generalmente de factores extraeconómicos.[2] Sin embargo, causas inherentes al modo de producción —agotamiento progresivo del suelo, sin posibilidades de extender el cultivo a nuevas tierras; huída de los productores ante la creciente explotación— pueden también, en ciertas condiciones, sustituir a las catástrofes extraeconómicas como causas de estas crisis.

Pero en la sociedad capitalista las cosas ocurren de manera diferente. Aquí, la destrucción material de los elementos de producción no se presenta como causa, sino como consecuencia de la crisis. No hay crisis porque haya menos trabajadores en el proceso de producción; hay menos hombres que trabajan porque hay crisis. No es que el rendimiento del trabajo disminuya y la crisis estalle porque el hambre se instale en los hogares; el hambre se instala en los hogares porque la crisis estalla.

La crisis precapitalista es una crisis de *subproducción de valores de uso.* Se explica por un grado insuficiente de desarrollo de la producción, por la

insuficiencia del cambio y del sistema de transporte. Semejante crisis, en una provincia o en un país, puede coincidir con condiciones normales de reproducción en una provincia o país vecinos. Por el contrario, la crisis capitalista es una crisis de *sobreproducción de valores de cambio.* Se explica por la insuficiencia, no de la producción o de la capacidad física de consumo, sino de la *capacidad de pago del consumidor.* Una abundancia relativa de mercancías no encuentra su equivalente en el mercado, no puede realizar su valor de cambio, resulta invendible y arrastra a sus propietarios a la ruina.

Contrariamente a lo que ocurre con la crisis precapitalista, la crisis de la época capitalista presupone, pues, la universalización de la producción de mercancías. Mientras que aquélla es por definición local y limitada en el espacio, ésta es por definición general e incluye la mayor parte de los países reunidos en el sistema capitalista de producción y cambio de mercancías.*

"Mientras que las crisis del Antiguo Régimen se presentaban como fenómenos de penuria súbitamente sentida y que, durante milenios, el concepto de crisis estuvo ligado a la subproducción y al hambre... las crisis de después de la revolución se manifiestan siempre, salvo durante la evolución de las guerras, como fenómenos de sobreabundancia, de carácter explosivo, es decir, que llevan también a profundos trastornos sociales." [3]

Posibilidad general de las crisis capitalistas

Este nuevo tipo de crisis, llamado crisis de sobreproducción, parece basarse en las propias características de la mercancía y del desarrollo general de la producción de mercancías. La contradicción inherente a la mercancía, que es una contradicción entre el valor de uso y el valor de cambio, conduce, en efecto, al *desdoblamiento de la mercancía* en mercancía y dinero. Este desdoblamiento es lo que crea la posibilidad general de las crisis capitalistas.

Mientras la sociedad produce esencialmente valores de uso, es difícil que se presente una situación "de abundancia en medio de la penuria", de masas de valores de uso destruidas en tanto que masas de hombres se ven condenados a la indigencia. La apropiación directa de los valores de uso por los consumidores impide semejante coincidencia paradójica. Pero desde el momento en que la producción de mercancías se generaliza, esta apropiación directa se hace imposible. Desde este momento, para consumir una mercancía es preciso poseer el equivalente de su valor de cambio. Para apropiarse valores de uso, es preciso poderlos *comprar.*

Las crisis de sobreproducción son entonces teóricamente posibles. Para

* Esto no significa, naturalmente, que todas las crisis de la época capitalista tengan necesariamente que manifestarse en *todos* los países. La universalidad de la crisis capitalista es sólo una regla dominante, no una regla absoluta y mecánica.

que se produzcan, bastaría que, por cualquier razón, los propietarios de mercancías no pudieran ya encontrar clientes que poseyeran capitales-dinero en cantidad suficiente para realizar el valor de cambio de sus mercancías. El sistema de comercio y de crédito tiende a superar temporalmente la separación de la mercancía de su equivalente en dinero. Pero cuanto más se alarga este puente en el tiempo y en el espacio, cuanto más va ligándose, por el comercio y el crédito, el conjunto de los países en un sistema común, más se acentúa la contradicción inherente a la mercancía y a su desdoblamiento.

Si durante la circulación de las mercancías *se modifica su precio de producción,* especialmente a consecuencia de la introducción de nuevos procedimientos de trabajo, de la agudización de la competencia y del descenso de la tasa media de ganancia, una multitud de mercancías no encuentran ya su equivalente en el mercado, una multitud de créditos no pueden ya cubrirse. Es suficiente con que un ingreso no sea gastado hoy, sino mañana, para que no se pueda ya comprar con él la misma cantidad de mercancías, si mientras tanto sus precios han cambiado.[4] La contradicción entre la mercancía y el equivalente general en dinero que ésta debe encontrar en el mercado se desarrolla así en una contradicción entre el dinero medio de circulación, y el dinero medio de pago, lo que conduce a su vez a la contradicción entre el conjunto del proceso de circulación de las mercancías y el proceso de reproducción.

La ley de los mercados

A este análisis de las posibilidades teóricas de la sobreproducción, la economía política vulgar había opuesto el concepto del valor de las mercancías igual por definición a los ingresos de las diferentes clases de la sociedad que participan en distintas formas en el proceso de producción de esas mercancías. De ahí se deducía que toda producción de mercancías es al mismo tiempo producción de ingresos capaces de absorber las mercancías producidas. He ahí el origen de la famosa "ley de los mercados" injustamente llamada "ley de Say", puesto que su descubrimiento no se debe al economista francés J.-B. Say, sino al economista inglés James Mill, padre de John Stuart Mill. Esta "ley de los mercados" no deja lugar a una sobreproducción generalizada; todo lo más, tolera la existencia de una sobreproducción parcial, de una sobreproducción en ciertos sectores, que se acompaña de una subproducción en otros sectores, debido a la mala distribución de los "factores de producción" entre los diferentes sectores de la economía.

El error de la ley de los mercados estriba en no tener debidamente en cuenta el *factor tiempo,* es decir, en presentar un sistema estático e inmutable en lugar del sistema capitalista dinámico.* Sabemos ya que durante

* Esto es especialmente admitido por Guitton.[5]

el período que se intercala entre producción y venta los precios de las mercancías pueden oscilar en los dos sentidos, creando así o bien un saldo de ingresos, o bien un saldo de mercancías sin contravalor de dinero en el mercado.*

Por otra parte, los ingresos distribuidos durante un lapso, no se utilizarán necesariamente para la compra de mercancías durante la misma época; sólo obedecen a esta regla los ingresos de los asalariados destinados a la compra de bienes de consumo no duraderos. No ocurre lo mismo con los ingresos capitalistas que *tienden a acumularse*, ni con la fracción del valor de las mercancías que no representa un ingreso, sino el contravalor del capital constante usado. No hay ninguna fuerza que obligue a los capitalistas a invertir esas masas de dinero *inmediatamente* —es decir, a emplearlas instantáneamente como poder de compra para adquirir una determinada categoría de mercancías. Cuando los capitalistas no esperan un aumento, sino más bien un descenso de sus ganancias, muy bien pueden dejar esos gastos para mañana. El atesoramiento de los ingresos, el ahorro no productivo, pueden, pues, crear un saldo de ingresos que será paralelo a una sobreproducción de ciertas mercancías.[7] Esto acarrea una primera disminución del empleo capaz de provocar una sobreproducción que se generalice en todos los sectores de la economía, lo que producirá una segunda reducción del empleo, y así sucesivamente.

De hecho, la "ley de los mercados" sólo es válida si:

a) se suprimen todos los problemas de inversiones;

b) y todos los problemas de crédito;

c) si se postula la venta inmediata y al contado de todas las mercancías producidas,

d) la estabilidad perfecta del valor de esas mercancías y

e) la ausencia de toda diferencia de productividad entre empresas diversas.

Estas hipótesis equivalen, en suma, a decir que la producción no es una producción capitalista, aguijoneada por la sed de ganancia y la competencia, sino una producción simple de mercancías.

Incluso en este caso, los fenómenos monetarios pueden romper el perfecto equilibrio entre ingresos y valores de mercancías. La ley de los mercados sólo es, pues, realmente válida en la medida en que se trata de una economía natural.[8] Con lo cual volvemos simplemente a la tesis establecida al principio de este capítulo, según la cual una sociedad productora de valores de uso no puede experimentar "sobreproducción".

La marcha cíclica de la economía capitalista

El aumento de la composición orgánica del capital y la consiguiente

* Marx precisa que no hay ninguna unidad automática, inmediata, entre producción y explotación en el capitalismo. Esta unidad sólo resulta de un proceso y está unida a una serie de condiciones.[6]

baja tendencial de la tasa de ganancia, constituyen las leyes generales de desarrollo en la economía capitalista. Al acarrear una modificación periódica del precio de producción de las mercancías, crean la posibilidad teórica de las crisis generales de sobreproducción, siempre y cuando se admita un intervalo entre la producción y la venta de las mercancías. El modo de producción capitalista adquiere así ese ritmo de desarrollo *desigual, inconstante,* por saltos seguidos de períodos de detención y retroceso, que lo caracteriza.

La introducción de nuevas máquinas, de nuevos procedimientos de producción, no modifica en forma imperceptible, día a día, el precio de producción. Lo modifica bruscamente, con intervalos más o menos regulares, cuando la sociedad comprueba *a posteriori* que se ha invertido demasiado trabajo social para la producción de determinadas mercancías. Abstrayendo cualquier otro factor, esto se debe al ciclo de rotación del capital fijo que engloba toda una sucesión de ciclos de producción y rotación del capital circulante. Keynes afirma:

"Existen ciertas razones, en primer lugar la longevidad de los capitales duraderos, combinados con el ritmo normal de su acumulación, y después, los costos de los excedentes de stocks, que explican por qué el período descendente no oscila, por ejemplo, entre 1 y 10 años, sino que presenta cierta regularidad."[9]

Muchos otros autores expresan también la misma opinión, especialmente Aftalion, Pigou, Schumpeter, etc.[10] El factor "intervalo" opera también en materia agrícola. Hay aquí, en efecto, una separación entre el momento en que, basándose en precios favorables, se decide aumentar el cultivo de cierto producto, y el momento en que esta decisión provoca efectivamente un aumento de la producción.[11]*

Por otra parte, debe transcurrir cierto período de tiempo antes que el mercado pueda reaccionar ante la introducción de nuevos procedimientos de producción, es decir, antes de que se pueda determinar si estos procedimientos continúan produciendo ganancias adicionales a sus iniciadores, o si conducen por el contrario a un descenso general de los precios de producción. Es precisamente en este período cuando el desdoblamiento de la mercancía en mercancía y dinero alcanza su máxima tensión, lo que conduce a una depresión inevitable.

La producción capitalista es una producción para la ganancia. Las oscilaciones de la tasa media de ganancia constituyen los criterios decisivos para juzgar el estado concreto de la economía capitalista.** A largo plazo,

* De ahí resulta un fenómeno de fluctuaciones cíclicas inevitables, llamado "efecto de la telaraña" (*cobweb theorem*).

** Un gran número de autores admiten esta tesis como evidente, especialmente Aftalion, W. C. Mitchell, Keynes, Schumpeter, Hansen, Guitton.[12]

Sin embargo, Haberler, en su obra que, por lo demás es tan lúcida, sobre los ciclos económicos, por ser fiel al vocabulario de la escuela marginalista, escribe la siguiente enormidad: "Las variaciones de las ganancias (o de las pérdidas) se consideran a

la tendencia de la tasa media de ganancia es una tendencia a la baja. Pero ésta no se efectúa en forma rectilínea. Sólo se impone a través de ajustes y alzas periódicos, en un movimiento *cíclico* cuyo origen inicial acaba de indicarse. Este movimiento cíclico puede caracterizarse someramente en sus fases principales por el movimiento de la tasa media de ganancia:

a] *Recuperación económica*: Al no haber sido utilizada durante un cierto período una parte de la capacidad de producción, los stocks acumulados anteriormente han sido liquidados y la demanda de mercancías supera de nuevo la oferta. Los precios y las ganancias comienzan de nuevo a elevarse. Por la misma razón, una parte de las fábricas cerradas se vuelven a abrir, lo que incita también a los capitalistas a aumentar sus inversiones. Porque una demanda superior a la oferta significa que en las mercancías presentes en el mercado se ha cristalizado *menos* trabajo social que el socialmente necesario. Esto implica que el valor total de esas mercancías encuentran allí fácilmente su equivalente. Las fábricas que trabajan a un nivel de productividad por encima de la media realizarán una importante ganancia adicional; las empresas menos productivas (las que subsisten todavía después de la crisis), realizarán la ganancia media. Al ponerse la mayor parte de las empresas a producir bajo encargo, el tiempo de circulación de las mercancías se reduce. La separación entre el momento de compra y el momento de pago de las mercancías es muy corta.*

b] *Auge y prosperidad*: Todos los capitales disponibles afluyen hacia la producción y el comercio, a fin de aprovechar la subida de la tasa media de ganancia.** Las inversiones aumentan rápidamente. Durante todo un

menudo como el barómetro de los ciclos económicos. Sin embargo, no parece justificado poner este factor a la misma altura que los tres criterios fundamentales que acaban de mencionarse. El término "ganancia" es vago y ambiguo (¡!). Es una combinación de intereses, alquileres, beneficios de monopolios, etc. En el sentido doctrinal, las ganancias forman parte de la renta nacional y se incluyen en la "renta real". La ausencia de ganancias (o de pérdidas) en el sentido estricto del término constituye la esencia misma del perfecto equilibrio (¡) del sistema económico".[13] Es de prever que cada *businessman* explique a von Haberler que su "doctrina" choca con la realidad... Observemos, por lo demás, que Gayer, Rostow y Schwartz[14] han confirmado empíricamente que en la primera parte del siglo XIX la marcha cíclica de la industria textil coincide con fluctuaciones cíclicas de la tasa de ganancia.

* Hacemos abstracción por el momento de múltiples factores que intervienen en el movimiento cíclico, y que trataremos más adelante. Lo importante es, ante todo, comprender el mecanismo *fundamental* de la cuota de ganancia, que está en la base del movimiento cíclico.

** No es, pues, erróneo hablar, como lo hacen Aftalion y Pigou, de "errores de empresarios demasiado optimistas". Hay que comprender, además, que se trata de "errores" (de sobreinversión) desde el punto de vista *social;* porque desde el punto de vista del empresario privado, es lógico que se intente aumentar al máximo la producción y la venta *en el momento en que la ganancia es mayor*. Cada cual espera resistir a la crisis que seguirá, cada cual espera que ésta sólo afectará al vecino. De hecho, ¿acaso no son las nuevas instalaciones más modernas las que mejor resisten la crisis? "El mal no parece que resida tanto en que los hombres de negocios

período, la creación de nuevas empresas y la modernización de las ya existentes constituyen la fuente esencial de la expansión general de la actividad económica: "La industria es el mejor cliente de la industria." Las nuevas empresas elevan el nivel medio de productividad rebasando ampliamente el antiguo promedio. Pero mientras la demanda supera a la oferta, los precios continúan ascendiendo y la tasa media de ganancia se mantiene a un nivel elevado. Las empresas más modernas realizan considerables ganancias adicionales, y esto estimula las nuevas inversiones y desarrolla el crédito. la especulación, etc.

c] *Sobreproducción y depresión*: A medida que las inversiones nuevamente realizadas incrementan cada vez más la capacidad de producción global de la sociedad, y por lo tanto el volumen de mercancías lanzadas al mercado, las relaciones entre la oferta y la demanda se modifican, al principio imperceptiblemente, más tarde en forma cada vez más neta. Resulta entonces que una parte de las mercancías producidas en las condiciones de productividad menos favorables, contienen de hecho tiempo de trabajo *despilfarrado* desde el punto de vista social. Estas mercancías se han hecho invendibles a su precio de producción. Durante cierto período, las fábricas que se encuentran en estas condiciones desfavorables continúan, sin embargo, produciendo —*es decir, despilfarrando tiempo de trabajo social*— gracias a la expansión del sistema de crédito, lo que se traduce por la acumulación de stocks, la prolongación del tiempo de circulación de las mercancías, la extensión de la separación entre la oferta y la demanda, etc. En cierto momento, esta separación no puede ya ser superada por el crédito. Los precios y las ganancias se hunden. Numerosos capitalistas se arruinan; las empresas que trabajan con un nivel de productividad demasiado bajo[17] se ven obligadas a cerrar sus puertas.

d] *Crisis y depresión*: La caída de los precios significa que la producción sólo sigue siendo rentable para aquellas empresas que trabajan en las condiciones de productividad más favorables. Las empresas que realizaron antes ganancias adicionales se contentan ahora con realizar la ganancia media. De hecho, se establece así un nuevo nivel de ganancia media correspondiente a la nueva composición orgánica del capital. Pero al mismo tiempo, la crisis, por la bancarrota y el cierre de numerosas fábricas, significa la destrucción de una masa de máquinas, de capitales fijos. A causa de la caída de precios, los capitales se desvalorizan también

se equivoquen respecto a sus intereses... cuanto en que es precisamente defendiendo sus intereses como producen el ciclo, en tanto que actúan como hombres de negocios individuales o como representantes de intereses de negocios individuales".[15]

Natalia Moszkowska no comprende la concordancia periódica de estos "errores de juicio". ¿Por qué todo el mundo comete errores del mismo género?[16] ¿Se deberá quizás a que cada empresario se ve obligado por la competencia a buscar el máximo de ganancia? ¿Y acaso no constituye esto una palpable ilustración de la contradicción entre el carácter *social* de la producción y el carácter *privado* de la apropiación (la búsqueda de la ganancia privada) en el capitalismo?

como valores de cambio. El valor total del capital social se reduce. El volumen inferior de capitales que resulta de esta destrucción se valorizará más fácilmente. Se colocará en condiciones tales que permitan, en el momento de la recuperación económica, una nueva elevación de la tasa media de ganancia.

El movimiento cíclico del capital sólo es, pues, el mecanismo a través del cual se realiza la caída tendencial de la tasa media de ganancia. Al mismo tiempo, constituye también la reacción del sistema contra esta caída, por la desvalorización del capital en las crisis. Las crisis permiten adaptar periódicamente la cantidad de trabajo efectivamente gastado en la producción de mercancías a la cantidad de trabajo *socialmente necesario*, el valor individual de las mercancías al valor determinado socialmente, la plusvalía contenida en esas mercancías a la tasa media de ganancia. Como la producción capitalista no es una producción conscientemente planificada y organizada, estos ajustes no se producen *a priori*, sino *a posteriori*. De ahí que necesiten sacudidas violentas, la destrucción de millares de existencias y de enormes volúmenes de valores y riquezas creados.

La lógica interna del ciclo capitalista

La contradicción entre el valor de uso y el valor de cambio; la contradicción entre la mercancía y su equivalente en dinero, sólo crean la *posibilidad general* de las crisis de sobreproducción capitalistas. No explican todavía por qué ni en qué condiciones concretas se suceden periódicamente estas crisis. Las oscilaciones de la tasa de ganancia revelan el mecanismo íntimo del ciclo económico. Explican su sentido general como reajuste periódico de las condiciones de equilibrio de la reproducción capitalista. Pero no revelan las "causas concretas" de la crisis. Pueden distinguirse esos factores de las causas de las crisis propiamente dichas, separando, dentro de la tradición de la lógica aristotélica, como lo hace el economista G. von Haberler, las causas *sine qua non* —sin las cuales no habría crisis— de las causas *per quam* que explican las causas inmediatas por las cuales estallan las crisis. El análisis de estas últimas exige un análisis concreto de todos los elementos de producción capitalista.

Para que la reproducción ampliada se efectúe sin interrupción, es necesario que se reproduzcan constantemente las *condiciones de equilibrio* indicadas en el capítulo x. Las compras de bienes de consumo por el conjunto de los trabajadores y de los capitalistas ocupados en la producción de bienes de producción deben ser equivalentes a las compras de bienes de producción por los capitalistas ocupados en la producción de bienes de consumo, incluyendo en ambas categorías, las compras necesarias para la expansión de la producción. La reproducción constante de estas condiciones de equilibrio exige, pues, un *desarrollo proporcional* de los dos sectores de la producción. La aparición periódica de crisis sólo se explica por una

interrupción periódica de esta proporcionalidad o, dicho en otros términos por un *desarrollo desigual* de esos dos sectores.

Pero hasta aquí apenas hemos abandonado el campo de la definición, es decir, de la tautología. Decir que las crisis periódicas estallan por la desproporción entre los dos sectores de la producción equivale a decir que el opio hace dormir porque tiene cualidades somníferas. La crisis es la *expresión* de la desproporción. Pero si se la considera como *inherente* al proceso de desarrollo capitalista, habría que demostrar por qué razones este proceso produce *periódica y necesariamente* tal desproporción.

La producción capitalista es una producción para la ganancia. La desproporción periódica entre el desarrollo del sector de los bienes de producción y el del sector de los bienes de consumo debe estar ligada a diferencias periódicas entre las tasas de ganancia en ambas esferas. Las causas de esas diferencias periódicas se encuentran en la diferente manera en que se manifiestan las contradicciones fundamentales del capitalismo en los dos sectores. De todo esto se deduce el siguiente cuadro para las sucesivas fases del ciclo económico:

a] *La depresión*: Al estar acumulados los stocks durante todo un período, el darles salida requiere tiempo, dado que los ingresos disponibles para la compra de bienes de consumo se han reducido mucho por el desarrollo del desempleo. Después del estallido de la crisis,[18] toda la actividad de inversión se frena fuertemente. Como, al mismo tiempo, numerosas empresas han tenido que utilizar para otros fines los fondos disponibles para la renovación del capital fijo, la actividad de las empresas del sector de bienes de producción es muy reducida.[19] La producción de los bienes de consumo desciende también de manera importante, pero no en el mismo grado.[20] Incluso los desempleados continúan comiendo y las compras de bienes no duraderos no pueden remitirse a mañana; además, aunque los obreros vean disminuir sus salarios, éstos se reducen menos fuertemente que los precios al principio de la crisis.[21] En cuanto a las compras de bienes de consumo semiduraderos, disminuyen menos que las compras de bienes de consumo duraderos. Estos últimos, cuya venta desciende fuertemente, tienen, sin embargo, mejor salida que los bienes de producción.[22] Durante el período de depresión se esboza, pues, en el campo de la producción, la desproporción entre los dos sectores que, desde el principio de la recuperación económica, se extenderá al campo de los precios y las ganancias.

b] *El viraje hacia la recuperación económica*: Durante la depresión económica, la actividad industrial se mantiene a un nivel anormalmente bajo. Cuando la tasa de ganancia es muy baja, ningún descenso de la tasa de interés puede provocar una renovación de inversiones.[23] Pero la lógica misma de este estancamiento crea los elementos de una recuperación. A medida que los stocks van encontrando salida gracias al descenso de la producción, los sectores de bienes de consumo cuyas ventas han sido poco reducidas pueden aumentar ligeramente su actividad; los precios cesan

ahí de bajar, sin que ello quiera decir que vuelven a elevarse inmediatamente. Es suficiente, por lo demás, con que se estabilicen durante cierto período, para que las empresas de esos sectores piensen de nuevo en renovar la maquinaria.[24]

Todo favorece este proyecto. Los precios de las materias primas y de los bienes de maquinaria son anormalmente bajos; renovar la maquinaria en este momento es, pues, una empresa provechosa. Los salarios continúan descendiendo bajo la presión del desempleo, incluso después de que los precios se han estabilizado. Los salarios bajos incitan también a la extensión de la producción, puesto que prometen ganancias más elevadas.[25]

La detención o la reducción de las inversiones durante todo un período ha permitido acumular los fondos destinados a la amortización del capital fijo. Estos fondos, que al principio fueron atesorados, comienzan a refluir hacia los bancos, para producir un interés todavía bastante módico, pero no despreciable en un período de depresión.[26]* La ausencia de toda actividad inversionista reduce mucho la demanda de capitales dinero, de tal manera que la tasa media de interés cae en períodos de depresión:[29] razón de más para incitar a los capitalistas del sector de bienes de consumo a emprender inversiones a crédito hacia el fin de este período. Finalmente, la tasa de ganancia todavía baja les incita a buscar y a introducir nuevos procedimientos de producción que se han acumulado desde el fin del auge sin haber podido utilizarse. (Ver Keynes, Hansen, y también Aftalion, Pigou, Schumpeter y un gran número de autores.)[30]

El descenso del precio de costo que de esto resulta permite volver a elevar la tasa de ganancia con los precios de mercado dados. De esta forma, la actividad inversionista se anuncia en el sector de bienes de consumo, lo que provoca la recuperación económica.**

c] *La recuperación económica:* los pedidos de maquinaria del sector de los bienes de consumo que se derivan de la lógica interna de la propia depresión permiten a su vez el restablecimiento de la producción en numerosos sectores que fabrican bienes de producción. Este restablecimiento

* Woytinsky[27] observa que, con relación al nivel del 31 de diciembre de 1929, en 1932 el importe de los depósitos en caja se extendió a: 129 en el Reino Unido, 137 en Alemania, 140 en los Países Bajos, 140 en los Estados Unidos, 142 en Italia, 143 en el Japón, 148 en Suiza, 166 en Suecia, 193 en Francia, 192 en Bélgica, etc. A todas estas cantidades, así como a las de los depósitos bancarios, habría que añadir los importantes caudales *atesorados*.[28]

** Los partidarios de la teoría del subconsumo puro, como Natalia Moskowska y Léon Sartre, consideran esta teoría de la recuperación económica como una petición de principio. Suponiendo que la mayoría de las empresas renueve su capital fijo en la misma época, en lugar de suponer que esta renovación se reparta igualmente cada año, se *presupone* ya la existencia del ciclo, es decir, se parte precisamente de lo que se trata de probar a continuación. A esta objeción respondemos: a) bastaría con partir de un *primer ciclo* —determinado, por ejemplo, por la introducción masiva de máquinas de vapor en la industria textil inglesa— para indicar que tal objeción no es válida históricamente; b) nosotros no vemos en esta renovación del capital fijo la "causa" del ciclo, sino solamente un cómodo punto de partida de la exposición.

reduce el paro, aumenta el poder de compra disponible, desarrolla las ventas de bienes de consumo, lo que a su vez estimula una nueva ola de inversiones. Entra ahora en juego el *principio del multiplicador*.[32]

Este principio explica que una inversión inicial incrementa el ingreso global final por una suma que rebasa el valor de esta inversión; explica también que una inversión autónoma puede provocar una o varias olas de inversiones así estimuladas.[33] Algunos estadísticos han intentado establecer el valor del multiplicador en los países industrialmente adelantados para el período de 1919 a 1939; según sus cálculos, variaría entre 2 y 3 (cálculos de Kalecki y de Kuznets).[34] Estas estadísticas están, sin embargo, sujetas a caución. En todo caso, no podrá aplicarse para la totalidad de una época histórica.[35]

Veamos ahora lo que ocurre con la tasa de ganancia. La producción de bienes de producción es mucho menos elástica que la producción de bienes de consumo. Para suministrar a las fábricas de hilo de algodón los husos pedidos, es preciso echar mano del stock de acero y de carbón, aumentar la producción de estas materias primas cuando las reservas se han agotado, utilizar a pleno rendimiento las máquinas que construyen máquinas, o construir previamente éstas cuando ya no hay más reservas de capacidad productiva. Desde que la recuperación está encarrilada, se produce, pues, un intervalo entre el pedido de capitales constantes suplementarios y su entrega. Durante este intervalo se desencadena entre las empresas una verdadera *competencia* para apropiarse los bienes de equipo y las materias primas presentes en el mercado. Los precios de éstos se elevarán, por tanto, más que los precios de los bienes de consumo, y este desnivel produce un desnivel equivalente entre la tasa de ganancia de los dos sectores.[36] La desproporción entre los dos sectores se desplaza, pues, del dominio de la producción al de los precios y la ganancia.

Por lo demás, la tasa de ganancia suele elevarse. Mientras que los precios comienzan a ascender desde la liquidación de los excedentes, los salarios no ascienden nada, o muy poco, al principio de la recuperación, debido a la presión que el desempleo ejerce sobre el mercado de trabajo. La tasa de plusvalía se eleva, elevándose así también la tasa de ganancia. Al mismo tiempo, las fábricas que en período de depresión no trabajaban a pleno rendimiento, vuelven a contratar personal, sin modificar en lo inmediato sus instalaciones fijas. Su composición orgánica de capital desciende, pues, momentáneamente, elevándose por ello la tasa de ganancia. La reducción del tiempo de circulación de las mercancías aumenta en número de ciclos de producción por año y actúa en el mismo sentido.

La expansión de la producción, que es lenta al principio, mantiene la demanda de capitales-dinero a un nivel inferior a la oferta, lo que implica una tasa de interés muy baja. La coincidencia de una tasa de interés baja con una tasa de ganancia en alza determina una tasa creciente de ganancia de empresario, lo que explica también una tendencia gene-

ral en los empresarios a renovar su capital fijo y a invertir en este momento del ciclo una fracción creciente de sus ganancias.*

"Por su naturaleza, la inversión en nuevo equipo no podía emprenderse en pequeñas cantidades. Suponiendo que la tasa de crecimiento de la producción fuera constante, una empresa individual no podía incrementar su equipo fijo según la misma tasa de crecimiento, y si los datos de que disponemos son dignos de confianza —para la primera mitad del siglo XIX en Gran Bretaña— resultaría que el aumento de la capacidad, necesaria para asegurar el volumen incrementado de la producción, ha tenido tendencia a efectuarse sobre todo durante algunos años de cada decenio." [38]

d] *Auge, prosperidad*: el desequilibrio entre los precios y las tasas de ganancia de los dos sectores, que se presenta desde el principio de la recuperación económica, se transforma ahora en desproporción entre el ritmo de progresión de su producción; esta proporción es inversa a la que hemos conocido durante la depresión. Al principio, los capitales-dinero disponibles afluirán preferentemente hacia el sector de los bienes de producción, dado que en este sector es más elevada la tasa de ganancia. Además, comienza a actuar el *principio del acelerador*.[39] Se sabe que durante cada ciclo de producción se utiliza y renueva una fracción muy restringida del capital fijo. Esta fracción se determina por la longevidad relativa del capital fijo.

Supongamos que su edad promedio sea de 10 años. Esto significa que el valor de la producción total de un ciclo anual sólo contiene un 10% del valor del capital fijo total de que dispone la sociedad. Supongamos que el valor del producto anual sea de 1,500 (millones), de los cuales 500 representan el valor del capital fijo consumido. Esto implica un stock de capital fijo total de 5,000. Si todo el capital fijo existente es ya utilizado plenamente para permitir una producción anual de 1,500, un aumento de esta producción de 1,500 a 1,800 (o un aumento de la demanda global en la misma proporción) exige la instalación de un nuevo capital fijo de un valor no de 100, sino de 1,000, un 10% del cual, es decir, 100, se incorporará en el valor de la producción suplementaria de 300. El aumento de la producción del 20% exige, pues, que se *triplique* la producción corriente de capital fijo. La fabricación de nuevas instalaciones industriales, el sector de los bienes de producción, conoce entonces una actividad febril. La producción en este sector aumenta más que en el sector de los bienes de consumo.[40]

Este desarrollo febril del sector de los bienes de producción pone de nuevo en acción el principio del multiplicador y permite absorber la mayor parte de la mano de obra desempleada. Aumenta de nuevo el poder

* Keynes y otros autores hablan de rehabilitación del "valor del capital en relación a su costo". Esto quiere decir que los ingresos esperados de la compra de bienes de equipo superan los gastos de compra (o de sustitución) de esos bienes. Cuanto más supere esta diferencia al interés, más favorables serán las condiciones para las inversiones.[37] Todo este razonamiento lleva a las mismas conclusiones que los que acabamos de desarrollar.

de compra disponible para los bienes de consumo, e incluso crea una penuria temporal de esos bienes, lo cual vuelve a estimular las inversiones y las compras de capital fijo en ese sector. El pleno empleo se establece progresivamente. Los salarios comienzan a ascender, pero menos rápidamente que los precios; debido a esto, la tasa de plusvalía continúa elevándose y, de hecho, los salarios reales descienden o se estancan al principio del auge.[41]

Dado que en los dos sectores la oferta es inferior a la demanda, las empresas con nivel de productividad más elevado realizan copiosas ganancias adicionales. En general, el elevado nivel de la tasa de ganancia favorece una vigorosa actividad de inversiones, de especulación y de crédito. Los capitales atesorados durante la depresión son progresivamente absorbidos en la actividad económica; debido a ello, la tasa de interés comienza a elevarse. Pero mientras numerosas empresas trabajan por encargo, es decir, con mercados asegurados, los bancos siguen concediendo sin dificultad créditos de circulación. La tasa de descuento permanece, pues, relativamente baja. A medida que las empresas que producen bienes de equipo se han equipado y comienzan a llenar los pedidos acumulados anteriormente, en el sector de bienes de consumo, el equipo, y por tanto la producción, aumentan cada vez más. En cierto momento, basta para satisfacer la demanda incrementada creada por el pleno empleo. Puede suponerse que, en este momento, esas empresas detienen progresivamente sus pedidos de bienes de equipo. Pero los antiguos pedidos de esos bienes acaban solamente de ser satisfechos. El *retraso* entre el momento en que se ha formulado el pedido y el momento en que se ha satisfecho tiene, pues, un importante papel en la preparación de la crisis (ver Aftalion, Timbergen, Frisch y el ciclo de construcción naval, Kalecki, Hansen, etc.).

El ciclo alcanza aquí, por tanto, un primer punto crítico. La industria que produce bienes de consumo debería detener toda expansión de su producción, e incluso comenzar a frenarla. Pero tal actitud "razonable" es imposible. Y esto no solamente en razón a la anarquía de la producción —cada empresa espera que sea el competidor quien ceda terreno y cuenta con alcanzar un máximo de ganancia con un máximo de venta y de producción. Dicha actitud está excluida, además, por el imperativo de la ganancia. Las empresas acaban de adquirir nuevos equipos. Una limitación de la producción aumentaría las cargas de amortización sobre la producción corriente. Disminuiría la tasa de ganancia. Desde la realización del pleno empleo, los salarios están en alza. Existe, pues, peligro de reducción de la tasa de plusvalía y peligro de disminución de la tasa de ganancia; los capitalistas intentan subsanar estos riesgos por la racionalización, la utilización más intensa del aparato de producción y la intensificación del esfuerzo de los productores, lo que implica cada vez un aumento de la producción.[42] La elevación progresiva de la tasa de interés reduce también la tasa de ganancia del empresario. El aumento del volumen de ganancia necesario para contrarrestar la baja de esta

tasa implica de nuevo el aumento de la producción.[43]

Finalmente, es preciso no olvidar que para los capitalistas del sector de bienes de consumo resulta muy difícil darse cuenta en qué momento se realiza el exacto equilibrio de la oferta y la demanda de sus productos.

"La insuficiencia del consumo no es inmediatamente visible y se desarrolla tanto más cuanto que las reservas se acumulan en todos los estadios de la producción y en manos de los especuladores; el intervalo entre la producción y la distribución actúan en el mismo sentido; se pierde la visión de conjunto sobre las posibilidades de salida de las mercancías, y los mercados sólo perciben el grado máximo de producción que pueden soportar cuando hace meses que se ha rebasado este grado. El final del período de prosperidad se retrasa, pero la crisis que seguirá a éste será más larga e intensa." [44]

Cuando el poder de compra total disponible para los bienes de consumo ha dejado ya de aumentar, una importante cantidad de la producción corriente continúa vendiéndose: los comerciantes y los estadios intermedios de la producción deben, en efecto, reponer los stocks que se habían agotado al final del período de depresión y durante todo el período de recuperación económica y de auge.* El aumento de sus ventas incita a los industriales a un nuevo aumento de la producción que puede coincidir con un estancamiento e incluso con un ligero retroceso del consumo final, al menos durante un primer período.

e] *La crisis, el viraje hacia la depresión*: El desequilibrio del sector de bienes de producción y del sector de bienes de consumo, que apareció primeramente en el campo de los precios y de la tasa de ganancia, se ha extendido, pues, progesivamente hacia el terreno de la producción, trasladándose ahora al de la demanda, de las ventas y de los mercados. Alcanzado el pleno empleo, el volumen total del poder de compra de bienes de consumo no aumenta ya, o solamente aumenta en forma muy reducida.** Por el contrario y por las razones más arriba indicadas, la pro-

* Muchas veces, al principio del auge, y antes de que haya empezado a actuar por completo el principio de aceleración, los empresarios y comerciantes comienzan a volver a surtir sus existencias, resultando entonces que, cuando este movimiento no viene acompañado de un aumento paralelo de ventas al público, pueden verse obligados a liquidar rápidamente esas existencias y a restringir mientras tanto sus propias compras. Así se explica la aparición, en medio del ciclo económico, de recesos menores, que fueron mostrados por el economista Kitchin;[45] tales recesos también reciben el nombre de recesos de existencias (Metzler, Abramovitz).[46]

** Esto se entiende en términos reales y no en términos monetarios. La inflación monetaria puede, claro es, incrementar los salarios nominales a fin del auge. Pero esta alza está altamente compensada por el alza del costo de la vida. Cierto que en este momento todo nuevo aumento de la producción provoca un aumento de los salarios reales (horas suplementarias, etc.), que reduce la tasa de ganancia. Al mismo tiempo en el punto álgido del auge, la tasa de plusvalía tiende también a disminuir, y el rendimiento a bajar, sobre todo por el empleo de una mano de obra inexperimentada, así como por los siguientes fenómenos:

"Es incontestable que, en numerosos establecimientos, desde que se rebasa el pleno

ducción de esos mismos bienes continúa aumentando durante todo un período. "Esto hace pensar que las dificultades financieras que se acumulan aparecen acompañadas (y quizá en parte resultan) de un crecimiento más lento de la distribución (para decirlo más correctamente: de las ventas) a los consumidores, al mismo tiempo que la producción física aumenta rápidamente."[48] Las existencias comienzan, pues, a aumentar, al principio en el nivel final (comercio de menudeo), después en los niveles intermedios, y finalmente en las propias empresas industriales.

En la medida en que este aumento se produce, los industriales y comerciantes se resisten a todo descenso inmediato de los precios, que significaría para ellos una desvalorización de los stocks, es decir, una importante pérdida. Se dirigen, pues, cada vez más a los bancos para obtener créditos de circulación. Los bancos, que han concedido ya otros créditos a las empresas de ese sector, retrasan lo más posible toda negativa de crédito, que amenaza con arrastrar a la quiebra a las empresas afectadas y, en consecuencia, que amenaza con la pérdida de los capitales prestados. Se produce, pues, una verdadera inflación del crédito, una peligrosa tensión de todo el sistema, ligada a numerosos fenómenos de especulación y fraude puro y simple, fenómenos que abundan en la atmósfera del auge. La tensión en el mercado monetario y en el mercado financiero precede al cambio de la coyuntura y se caracteriza por una gran alza de la tasa de interés.[49]

Los empresarios se ven ahora obligados a retrasar cada vez más la conclusión de los proyectos de inversiones en curso. Deben utilizar como capital circulante una parte del capital-dinero destinado a esas inversiones. Los pedidos de bienes de equipo disminuyen, pues, cada vez más, mientras que en el sector de los bienes de consumo la producción se estanca o comienza a disminuir. La producción de los bienes de consumo alcanza, por tanto, su punto culminante, se estanca o incluso comienza a retroceder, antes de que se produzca el mismo fenómeno en el sector de los bienes de producción.[50]

Hemos llegado al segundo punto crítico del ciclo. En efecto, las empresas del sector de bienes de producción han adquirido nuevos equipos al principio del ciclo, a fin de poder hacer frente a los pedidos de *ampliación* de capital fijo del sector de los bienes de consumo. Basta con que esta ampliación se detenga para que comiencen a producirse fenómenos de sobreproducción en el sector de los bienes de producción, para que ciertas industrias de este sector comiencen a trabajar por debajo de su nueva capacidad productora máxima. Más aún, una disminución *de la tasa de crecimiento* de inversiones conduce al mismo resultado:

"El ritmo de producción de las industrias que suministran la maquinaria depende de la *expansión* de la producción de las industrias que fabri-

empleo, el rendimiento del trabajo disminuye, a consecuencia de la fluidez de la mano de obra, del absentismo y de la falta de asiduidad".[47]

can los bienes de consumo. Si estas últimas dejan de desarrollarse, las primeras pierden parte de sus mercados y se ven obligadas a reducir su actividad, incluso si pueden conseguir los fondos necesarios para mantener su fabricación al antiguo nivel." [51]

Ahora bien, las empresas de ese sector han realizado también importantes inversiones en una fecha reciente; por lo tanto, tienen también que amortizar importantes capitales. Trabajan mucho más con capitales prestados que las empresas del otro sector, puesto que es hacia ellas donde la mayor parte de los capitales-dinero disponibles habían afluido, atraídos por la tasa de ganancia más elevada. El alza de la tasa de interés que resulta de la penuria creciente que se cierne sobre el mercado de capitales* los afectará, pues, mucho más que a las empresas del sector de bienes de consumo. Esto se sentirá en forma tanto más dura cuanto que hacia el mismo período la tasa de ganancia tenderá también a bajar, como consecuencia del alza de los gastos generales, del alza de los salarios (horas extraordinarias, etc.), del aumento del despilfarro, etc.[52]

En vista de que disminuyen sus ventas, estas empresas se ven obligadas a su vez a restringir su producción, a licenciar una parte de su personal y a tomar otras medidas ahorrativas. Pero todo eso significa que el volumen del poder de compra de bienes de consumo que ese sector distribuye tiende a disminuir. Se produce, pues, respecto a estos bienes, una verdadera disminución de la demanda, un nuevo incremento de las existencias, una nueva reducción de la producción, un nuevo descenso de las ganancias.

En cierto momento de este proceso acumulativo de reducción, el desequilibrio pasa necesariamente a la última etapa, a la del crédito. La demanda de créditos de circulación se acumula por todas partes. Por el contrario, la oferta de capital-dinero disminuye, porque la diferencia entre la tasa de ganancia y la tasa de interés desaparece. Ante el incremento de las existencias y el estancamiento de las ventas, las empresas están, además, perpetuamente faltas de dinero líquido, disminuyen sus depósitos en los bancos, y liquidan valores mobiliarios, inmobiliarios, etc.[53]

Finalmente, en la febril actividad del auge, todas las reservas acumuladas durante el período anterior de estancamiento han sido absorbidas. Es, pues, fatal que en el curso de este proceso, el desequilibrio entre la oferta y la demanda de capitales-dinero conduzca en un cierto punto al estancamiento de la expansión del sistema de crédito. Los bancos comienzan a rechazar nuevas demandas de créditos de circulación, salvo con intereses cada vez más exorbitantes. La tasa de interés y la tasa de descuento se elevan rápidamente.** Se producen bancarrotas en número creciente, al

* Esta penuria no ha de originarse necesariamente en una penuria efectiva de capitales. En numerosas ocasiones, los propietarios de esos capitales se niegan en ese momento a prestarlos, porque la caída de la tasa de ganancia implica para los que prestan un creciente riesgo de inestabilidad.

** No hay que olvidar que el alza de la tasa de interés que se aplica a los créditos de producción sólo tiene un efecto menor en los países capitalistas avanzados, donde el

arrastrar las de los deudores a las de los acreedores. La situación se convierte en una avalancha. Centenares de empresas cierran sus puertas y licencian a su personal. En la búsqueda de dinero líquido, que es el único medio capaz de evitar los peores males, las empresas se ven obligadas a liquidar sus existencias a cualquier precio. Los precios se hunden; las ganancias desaparecen; se propaga una nueva ola de bancarrotas. Precios, ganancias, producción, ingresos, empleo, todo cae a un nivel anormalmente bajo.*

La extensión de la base de la producción capitalista

El análisis de la marcha cíclica de la economía capitalista se basa en el comportamiento característico de las empresas capitalistas, que, bajo el aguijón de la competencia, buscan en cada momento del ciclo el máximo de ganancia, sin preocuparse por el conjunto del sistema y del mercado. Pero ¿cómo puede comprenderse que la sucesión periódica de las crisis no incite a las empresas a tener más prudencia, es decir, a restringir sus inversiones durante la recuperación, a fin de evitar una sobreproducción al final del auge? ¿Cómo puede ocurrir, dicho en otros términos, que los auges muestren siempre el mismo carácter febril e hipertrofiado, que acaba por un hundimiento particularmente doloroso?

Esta pregunta es tanto más justificada cuanto que los sectores particularmente sujetos a las fluctuaciones de la demanda durante el ciclo saben adaptarse a esas fluctuaciones:

"Estando familiarizadas con las variaciones periódicas de la demanda durante las fases del ciclo, las empresas aprenden a abastecerse... para la demanda máxima de prosperidad. Las industrias más sujetas a esas fluctuaciones, las industrias que llamaríamos cíclicas, están particularmente inclinadas a actuar así. Adquirirán una capacidad de producción que sólo podrá utilizarse completamente en períodos de prosperidad.[56]

Esto no quiere decir que tal previsión de los capitalistas pueda *impedir* la marcha cíclica de la economía. Hemos visto ya que el simple hecho de la renovación periódica del capital fijo, determinada por su longevidad, basta para explicar esta marcha cíclica. Pero la cuestión que se plantea es esta: ¿por qué no asistimos al principio de cada recuperación a la

autofinanciamiento de las empresas tiene un papel predominante.[54] No ocurre lo mismo con el crédito de circulación...

* Kaldor[55] da cuatro razones para la detención del auge: una tasa de interés creciente que detiene las inversiones; una caída de la tasa de ganancia, provocada por el alza de la propia tasa de interés; la insuficiencia de la expansión de la demanda para los bienes de consumo; la aparición de capacidad excedente a consecuencia de la penuria de mano de obra. Aunque no en el mismo orden de sucesión, habíamos observado el funcionamiento de tres de estos cuatro factores. El cuarto factor es absolutamente excepcional. La influencia del pleno empleo se hace sentir especialmente sobre la tasa de ganancia.

renovación del capital fijo, acompañada de una inversión que corresponda *grosso modo* al aumento de la población durante el ciclo? ¿Por qué asistimos en cambio a un aumento considerable, por saltos, de la capacidad productiva que, por el juego del principio del acelerador, desencadena los auges propiamente dichos?

Históricamente, sólo hay una respuesta a esta pregunta. La marcha cíclica de la economía capitalista adquiere un carácter particularmente febril por la *extensión de la base* de esta economía al principio de cada recuperación, debido a la aparición brusca de *nuevos mercados* para sectores importantes de la industria, que estimulan la fabricación de bienes de producción.

Estos nuevos mercados pueden resultar ya sea de la extensión geográfica de la producción capitalista[57] (penetración en un medio no capitalista) o de la aparición de nuevos sectores de producción (progreso tecnológico), o de saltos bruscos en las relaciones de competencia (desaparición de un competidor poderoso por la guerra, por su retraso tecnológico, etc.). En el siglo XX, a todo esto es preciso añadir el papel de mercado de sustitución representado esencialmente por los pedidos estatales de suministros de guerra.*

Cada auge sucesivo en la historia del capitalismo puede explicarse por semejante extensión de base de la producción:

a] Ciclo 1816-1825: la industria británica conquista los mercados latinoamericanos; construcción de fábricas de gas y de canales en Gran Bretaña; comienzo de la industrialización de Bélgica.

b] Ciclo 1825-1836: auge de las exportaciones británicas en América Latina y los Estados Unidos; expansión industrial en Bélgica, Francia y Renania; comienzos de la construcción de ferrocarriles.

c] Ciclo 1836-1847: auge de las exportaciones británicas en Asia, especialmente en la India y China (después de la guerra del opio). Intensa construcción ferroviaria en toda Europa occidental.

d] Ciclo 1847-1857: expansión del mercado norteamericano después del descubrimiento de yacimientos auríferos en California. Construcción ferroviaria en los E.U.A. y en toda Europa. Construcción de nuevas industrias en los E.U.A., Alemania y Francia. Primer impulso de las sociedades por acciones.

e] Ciclo 1857-1866: extensión del mercado de la India y de Egipto, especialmente por el desarrollo de las plantaciones de algodón, para sustituir el algodón norteamericano que faltaba a consecuencia de la guerra civil en aquel país.

f] Ciclo 1866-1873: desarrollo de la industria siderúrgica en Alemania, Austria, Hungría y los E.U.A., sobre todo aguijoneado por las guerras de 1866 y de 1870-1871. Gran auge de la construcción ferroviaria en los E.U.A.

g] Ciclo 1873-1882: intensa construcción ferroviaria en los E.U.A. y en

* Ver capítulo XIV

Europa central; auge de las construcciones navales; extensión de los mercados de América del Sur, Canadá y Australia, a consecuencia del desarrollo de su producción agrícola mecanizada.

h] Ciclo 1882-1891: último gran impulso de la construcción ferroviaria en los E.U.A., Rusia y América Latina (sobre todo en Argentina). Exportación de capitales británicos y franceses. Desarrollo del mercado africano.

i] Ciclo 1891-1900: construcción de tranvías en todo el mundo; construcción ferroviaria en Rusia, Africa, Asia y América Latina. Exportación de capitales ingleses, franceses y alemanes. Desarrollo de la industria eléctrica y petrolera.

j] Ciclo 1900-1907: auge de la industria siderúrgica (carrera de armamentos), de la construcción naval, de los tranvías, de las centrales eléctricas y de las instalaciones telefónicas. Desarrollo del mercado turco, de Africa del Norte al Medio Oriente. Primer desarrollo de la industria pesada italiana. Ultima oleada de construcción ferroviaria en Africa y Asia.*

k] Ciclo 1907-1913: auge de la industria siderúrgica, de armamentos y de construcción naval. Fin del auge de la construcción de tranvías. Desarrollo del mercado en el Medio Oriente.

l] Ciclo 1913-1921: en los E.U.A. y el Japón, intensas construcciones industriales y auge de la siderúrgica, de las construcciones navales, de la industria de armamentos; auge de la industria química en los mismos países, así como en Alemania y Gran Bretaña; primer impulso de la industria automovilística.

m] Ciclo 1921-1929: auge mundial de la industria del automóvil, del caucho, del petróleo, de las máquinas-herramientas, de los aparatos eléctricos y de los productos químicos. Auge de las exportaciones de capitales norteamericanos, sobre todo hacia Alemania.

n] Ciclo 1929-1937: auge de la industria de armamentos, ante todo en Alemania y el Japón. Desarrollo del mercado de China y América Latina. Primer impulso de la aeronáutica.

o] Ciclo 1937-1949: auge de la industria de armamentos en los E.U.A., Canadá, Australia, Alemania y Gran Bretaña. Nuevo reparto de los mercados mundiales, sobre todo en Europa occidental y oriental, en Africa, América Latina y el lejano Oriente. Auge de la aeronáutica, de la industria electrónica y química. Comienzos de la industria atómica. Industrialización de los países subdesarrollados.

p] Ciclo 1949-1953: auge de la industria de armamentos y de la aero-

* En Europa, con excepción de Rusia, la construcción ferroviaria alcanzó su punto culminante en la década de 1870-1880, con un incremento anual medio de las líneas de 5000 kilómetros. En los Estados Unidos, este punto culminante se alcanzó en la década de 1880-1890, con un incremento anual medio de las líneas de 11,800 kilómetros. A partir de la década de 1890-1900, la construcción anual en el resto del mundo superó la construcción ferroviaria de Europa y de los Estados Unidos, para alcanzar su punto culminante entre 1900 y 1908, con una media anual de 12,031 kilómetros.[58]

náutica; desarrollo de la industria atómica; nuevo impulso de la industria pesada alemana, centrado en las necesidades de reconstrucción; desarrollo del mercado africano; continúa la industrialización de los países subdesarrollados.

q] Ciclo 1953-1958: auge de la industria electrónica, química (materiales plásticos) y mecánica (equipos de todas clases). Continuación de la carrera de armamentos y de la industrialización de los países subdesarrollados. Auge de la construcción inmobiliaria. Auge de los sectores de bienes de consumo duraderos en Europa; primer impulso a gran escala de la automatización.

Las teorías del subconsumo

En la historia del pensamiento económico se distinguen dos grandes escuelas para la explicación del ciclo económico capitalista: la escuela del subconsumo y la escuela de la desproporcionalidad. Cada una de estas escuelas revela una contradicción fundamental del modo de producción capitalista, pero yerra al aislar esta contradicción de las demás características del sistema.

Para explicar las crisis periódicas, los partidarios de las teorías del subconsumo parten de la contradicción entre la tendencia al desarrollo ilimitado de la producción y la tendencia a la restricción del consumo de las masas; en efecto, esta contradicción es característica del modo de producción capitalista. Las crisis periódicas resultan entonces *crisis de realización de la plusvalía.* La insuficiencia del poder de compra de las masas impide a éstas adquirir todos los productos manufacturados durante un período determinado. Se ha producido la plusvalía; pero esta plusvalía permanece cristalizada en mercancías invendibles.

Entre los representantes de esta escuela pueden clasificarse especialmente ciertos socialistas premarxistas como Owen, Sismondi y Rodbertus, los populistas rusos, así como una serie de discípulos de Marx: Kautsky, Rosa Luxemburgo, Lucien Laurat, Fritz Sternberg, Otto Bauer (en su última obra), Natalia Moszkowska, Paul Sweezy, etc. Y como representantes no marxistas de esta escuela pueden considerarse el mayor Douglas, el profesor Lederer, Foster y Catchings, Hobson, así como Keynes y una parte de sus discípulos (en particular el profesor Hamberg).

Los defensores más toscos de esta concepción descubren el origen de las crisis en el hecho de que los trabajadores solo reciben como salario el equivalente de una *fracción* del nuevo valor que producen. Olvidan que la otra fracción de este valor corresponde al poder de compra de la clase burguesa (familias capitalistas y empresas). Incluso un autor de pretensiones tan científicas como Fred Oelssner escribe en su obra *Die Wirtschaftskrisen*:[59]

"De esta contradición entre el papel del obrero como productor de la plusvalía y su papel como consumidor o comprador en el mercado, resulta que el desarrollo de ese mercado nunca puede igualar la extensión

de la producción. En las condiciones capitalistas (de producción), la demanda se desarrolla siempre más lentamente que la oferta".

Semejante concepción no explica por qué deben estallar las crisis; explicaría más bien la *permanencia* de la sobreproducción, la imposibilidad del capitalismo.

Ahora bien, no está previsto que los trabajadores deban comprar el conjunto de las mercancías producidas. Por el contrario, el modo de producción capitalista implica que una parte de esas mercancías, a saber los bienes de producción, *nunca* es comprada por los obreros, sino siempre por los capitalistas. Para defender la teoría del subconsumo habría que demostrar que, en el modo de producción capitalista, la relación entre los salarios y la parte de la plusvalía no transformada en capital constante, por una parte, y el ingreso nacional, por otra, es *necesaria y periódicamente inferior* a la relación entre el valor de los bienes de consumo y el valor de consumo de la producción. Tal demostración nunca ha llegado a efectuarse en forma convincente.

Aunque partiendo de consideraciones análogas, Rosa Luxemburgo[60] eleva, sin embargo, el debate a un nivel más digno de interés al preguntarse sobre los orígenes de la acumulación, de la reproducción ampliada. La reproducción ampliada significa, en efecto, que los capitalistas retiran de la circulación de las mercancías, al final de un ciclo de rotación del capital, más valor que el que hicieron entrar en la producción. Este excedente es, precisamente, la plusvalía realizada.

Ahora bien, continúa Rosa Luxemburgo, tanto los salarios de los obreros (capital variable) como el valor de sustitución de las máquinas y de las materias primas utilizadas en la producción (capital constante) han sido *adelantados* por los capitalistas. En cuanto al consumo improductivo de estos (la parte no acumulada de la plusvalía), también ha sido pagado por ellos. Por tanto, el hecho de que obreros y capitalistas compraran el conjunto de la producción, significaría simplemente que estos últimos recuperarían los fondos que habían lanzado a la circulación y se comprarían mutuamente sus sobreproductos.

Esto tendría sentido si se considerara cada empresa capitalista como una unidad aislada. Pero para el régimen capitalista tomado en su conjunto, tal conclusión parece absurda. Evidentemente, asistimos aquí a un incremento de las riquezas, del valor acumulado por la clase capitalista, que no puede resultar de cambios intercapitalistas. Rosa Luxemburgo concluye, pues, que la realización de la plusvalía sólo es posible en la medida en que se abren al modo de producción capitalista mercados no capitalistas. Ve sus mercados, ante todo, en el poder de compra de las clases no capitalistas (campesinos) en el interior de los países capitalistas, y en el comercio exterior con países no capitalistas.*

* Bujarin ha respondido a este argumento observando que en el comercio con las clases o países no capitalistas, hay también intercambio de mercancías y, por tanto,

Cierto que históricamente el régimen capitalista ha nacido y se ha desarrollado en un medio no capitalista. Cierto también que la extensión de su base ha recibido un impulso particularmente dinámico de esta conquista de nuevos espacios. Pero de esto no puede deducirse que, en ausencia de un medio no capitalista, sea imposible la realización de la plusvalía.

El error de Rosa Luxemburgo consiste en tratar a la clase capitalista mundial como un todo, es decir, *abstraer el hecho de la competencia.* Es verdad que Marx, en sus cálculos de la tasa media de ganancia del tomo III de *El Capital,* parte también de la clase capitalista como un todo, y Rosa cita triunfalmente esta referencia para confirmar su tesis.[62] Pero parece ignorar que en su plan de conjunto del *Capital,* Marx aclaró que *las crisis están fuera del campo del "capital tomado en su conjunto"; resultan precisamente de los fenómenos que él llama los de "diferentes capitales", es decir, de la competencia.* Es la competencia lo que determina toda la dinámica, todas las leyes de desarrollo del capitalismo.

Pero la competencia implica el intercambio de mercancías con otros capitalistas. Este desplazamiento de valor en el interior de la clase capitalista puede muy bien estar en la base de la "realización de la plusvalía". En el marco de esos cambios intercapitalistas, "el conjunto" de la clase capitalista puede ver aumentar su ganancia global, realizada *sucesivamente* por la circulación de una misma suma de dinero.*

La desigualdad del ritmo de desarrollo[64] *entre diferentes países, diferentes sectores y diferentes empresas es lo que constituye el motor de la expansión de los mercados capitalistas,* sin que sea preciso recurrir a las clases no capitalistas. Es esta desigualdad lo que explica cómo la reproducción ampliada puede continuar incluso con exclusión de todo medio no capitalista, cómo se efectúa en estas condiciones la realización de la plusvalía por una acentuación pronunciada de la *concentración del capital.* En la práctica, los intercambios con medios no capitalistas sólo son un aspecto del desarrollo desigual del capitalismo.

no hay mercados nuevos. No ha comprendido que este comercio puede tomar la forma no de un intercambio de mercancías, sino de un intercambio de *ingresos no capitalistas* (por ejemplo, renta semifeudal de la tierra) nacidos de modos de producción no capitalistas y de mercancías capitalistas. Hay, pues, nuevos mercados y transferencias de valor a favor de la burguesía. Sternberg añade que, partiendo de su hipótesis, de que en una sociedad capitalista "pura" sólo sería invendible un residuo de bienes de consumo, estos bienes de consumo podrían cambiarse por bienes de producción (materias primas) importados de países no capitalistas, favoreciendo así a la vez la realización de la plusvalía y la acumulación del capital.[61]

* Ver especialmente la muy interesante observación de Marx en los *Grundrisse*: "La plusvalía creada en un punto exige, para intercambiarse, la creación de plusvalía en otro punto." Véase también la observación de Marx en *Teoría de la plusvalía*: "Pero debido a que la producción capitalista puede aflojar sus riendas sólo en ciertas esferas, bajo determinadas condiciones, ninguna producción capitalista sería posible si tuviera que desarrollarse en todas las esferas simultáneamente y de manera uniforme."[63]

Varios autores se han esforzado en dar una forma más refinada, numérica, a la teoría del "subconsumo", es decir, de la imposibilidad de realizar la plusvalía, como fuente última de las crisis periódicas. Los ejemplos de Otto Bauer (en su última obra), de León Sartre, de Paul Sweezy y de Fritz Sternberg son los más interesantes. Sin embargo, estos diferentes "modelos" aritméticos o algebraicos del "subconsumo" tienen un vicio común. Son siempre *peticiones de principio,* que suponen ya demostrado, en el enunciado del problema, la solución que quieren aportar.*

Así, Paul Sweezy[65] establece su modelo partiendo de la hipótesis de que cierto aumento en valor de la producción de bienes de producción viene necesariamente acompañado de una capacidad de producción *proporcionalmente incrementada* en bienes de consumo. En otros términos:

La relación $\frac{\text{valor I}}{\text{valor II}}$ permanecería estable, mientras que la relación plusvalía acumulada en c aumentaría progresivamente, e igualmente la relación $\frac{\text{poder de compra de I}}{\text{poder de compra de II}}$. Partiendo de esta hipótesis, se prueba naturalmente la "necesidad" de la sobreproducción de bienes de consumo, puesto que ya está contenida en ella.

Otto Bauer[66] sigue un razonamiento parecido. Deduce la inevitabilidad de la crisis basándose en el hecho de que la acumulación del capital constante es más rápida que el aumento de las necesidades en capitales constantes para producir los bienes de consumo adicionales, comprados por los trabajadores adicionales contratados durante la reproducción ampliada. Esto es consecuencia lógica del empleo de una tasa creciente de plusvalía. Pero el modelo de Otto Bauer presupone que la sociedad sólo absorbe nuevos capitales constantes *en la misma proporción* en que incrementa su consumo final. Presupone, pues, una *proporción estable* entre el valor de la producción de los dos sectores; ahora bien, esto es precisamente lo que había que demostrar.

Es de notar que Otto Bauer ha sido el primer autor marxista que introdujo en su modelo los conceptos de *stock del capital fijo existente* (la capacidad de producción total), y de *tasa de progreso técnico.* Estos dos conceptos han sido ampliamente utilizados por la escuela neokeynesiana y econométrica, especialmente por Harrod, Domar, Pilvin y Hamberg.**

* Por lo demás, la misma observación se aplica a la mayor parte de los "modelos" de econometría empleados para demostrar tal o cual teoría del ciclo. Ver los comentarios más detallados en el capítulo XVIII, *Los econometristas.*

** Hamberg[67] demuestra que hay una proporción estable entre el incremento del stock de capital fijo existente, y el incremento de la producción que produce el pleno empleo de este stock. Pero evita cuidadosamente establecer tal proporción estable

Leon Sartre[68] se funda en la hipótesis de que la relación entre los capitales constantes de los dos grandes sectores de producción industrial permanece idéntica. Deduce esta hipótesis de una suposición de partida, a saber, la identidad de la tasa de plusvalía y de la tasa de acumulación en los dos sectores. Pero supone también que la demanda de bienes de producción crece más rápidamente que la demanda de bienes de consumo. Si $\frac{\text{I}}{\text{II}}$ permanece estable, mientras que $\frac{\text{demanda I}}{\text{demanda II}}$ aumenta, la crisis es evidentemente inevitable y toma la forma de una crisis de sobreproducción de bienes de consumo.

No se trata solamente de una petición de principio, sino de otro error de razonamiento. Sartre (igual que Sternberg) deduce de la competencia capitalista el mantenimiento de una proporción constante entre las fuerzas productivas comprometidas en los dos sectores. Es una concepción mecanicista, "idílica" de la competencia. Esta no conduce a la perecuación de la composición orgánica del capital en todos los sectores. Por el contrario, conduce al *incremento global de la composición orgánica de capital* y, en consecuencia, a una redistribución relativa de las fuerzas productivas, en favor del sector de los bienes de producción y a expensas del sector de los bienes de consumo. Es esta una de las hipótesis básicas del marxismo, que los datos estadísticos se han encargado, por lo demás, de confirmar.* Pero incorporando esta hipótesis en un "modelo" del ciclo, toda idea de una proporción constante entre el valor de la producción de los dos sectores se hunde y, al hundirse, naufraga también toda "demostración matemática" de la inevitable sobreproducción por subconsumo de bienes de consumo.

El modelo teórico más interesante es el de Sternberg. Parte de una doble base: una, los esquemas aritméticos de reproducción ampliada que Marx introduce en el segundo tomo de *El Capital;* otra, la propia naturaleza de la competencia.

entre el incremento del stock de capital fijo *global* y la exclusiva capacidad de producción de los *bienes de consumo,* evitando así el error común de todos los partidarios de la teoría del subconsumo.

* Según Shaw,[68] en los Estados Unidos, la producción de bienes de equipo ha pasado de 296 millones de dólares en 1869 a 6,033 millones de dólares en 1919; durante el mismo período, la producción de bienes de consumo ha pasado de 2,428 millones de dólares a 28,445 millones de dólares. Por consiguiente, mientras que el sector I ha incrementado su producción en más de 20 veces, el sector II sólo lo ha hecho en 12 veces (e incluso la producción de este sector está sobrevalorada, puesto que en la categoría "bienes de consumo duraderos" contiene productos que son de hecho bienes de producción). Para el período que va de 1919 a nuestros días no disponemos de cálculos precisos de este tipo. Pero las cifras del *Statistical Abstract,* que se refieren a diferentes categorías de mercancías, son reveladoras. De 1919 a 1952, el valor de la producción de bienes duraderos (en su mayor parte pertenecientes al sector I) se ha quintuplicado (pasando del índice 72 al índice 340), mientras que el de la producción de bienes no duraderos sólo se ha triplicado (pasando del índice 72 al índice 190).

Al examinar los esquemas de la reproducción ampliada empleados por Marx en el tomo II de *El Capital,* Rosa Luxemburgo había insistido ya en que el equilibrio de los cambios entre los dos sectores sólo se hace posible porque la tasa de acumulación, que es del 50% de la plusvalía en el sector I, desciende durante el mismo ciclo al 20% de la plusvalía en el sector II. Sternberg[10] recoge y amplía esta crítica. Afirma que para llegar al equilibrio entre los dos sectores es indispensable esta desigualdad de ambas tasas con incremento de la composición orgánica del capital en los dos sectores.*

Sternberg continúa, afirmando que no hay razón para admitir que la tasa de acumulación del capital sea diferente en los dos sectores. Según él, esta tasa se iguala debido a la competencia capitalista. En su esquema, el desequilibrio no procede, sin embargo, de una misma tasa de acumulación en los dos sectores, sino de la *oposición* entre una tasa de acumulación igual y una composición orgánica del capital diferente en I y II.

Ahora bien, tanto la teoría como los datos empíricos nos confirman que esta composición orgánica del capital tiene que ser, en efecto, diferente en los dos sectores. En estas condiciones, basta seguir el mecanismo de la competencia para comprender que la tasa de acumulación tiene que ser también inferior en el sector II. Los capitalistas del sector I se apropian efectivamente una parte de la plusvalía producida por los obreros del sector II, porque explotan su adelanto tecnológico sobre la industria ligera. Esta conclusión conforme a los hechos invalida totalmente la demostración de Sternberg.

Las teorías de desproporcionalidad

La otra escuela de economistas ve la causa profunda de la crisis en la *anarquía de la producción,* que trastorna periódicamente las condiciones de equilibrio entre los dos grandes sectores, el de bienes de consumo y el de bienes de producción; hemos precisado estas condiciones en el capítulo X. Puede incluirse en esta categoría a discípulos de Marx tales como los "marxistas legales" rusos Tugan-Baranowsky y Bulgakof, los austriacos Hilferding y Otto Bauer (obras de juventud), el polaco Henryk Grossman, el teórico soviético Bujarin, etc. Entre los economistas no marxistas, es preciso señalar ante todo a Aftalion, Schumpeter y Spiethoff.

Para todos estos teóricos, las crisis se originan porque cada empresario intenta aumentar al máximo sus propias ganancias, sin tener en cuenta en sus inversiones las tendencias de conjunto del mercado. De esta concepción se deduce lógicamente que si los capitalistas pudieran invertir "racional-

* Variante interesante: Kalecki[11] subraya que el reparto de gastos de los capitalistas, es decir, la tasa de acumulación de la plusvalía, es lo que está en la base del ciclo. Según él, esta tasa está en función de la separación entre la *tasa de ganancia esperada* y la tasa de interés *presente,* que disminuye a medida que la capacidad de producción aumenta al final del ciclo.

mente", es decir, en forma tal que se pudieran mantener las proporciones de equilibrio entre los dos grandes sectores de la producción, podrían evitarse las crisis. Algunos teóricos han llegado incluso a afirmar que la producción podría desgajarse completamente del consumo final de bienes de consumo, y que se podría perfectamente imaginar un sistema en el que toda la actividad económica sólo consistiera en la construcción de máquinas para construir máquinas, sin que el consumo de bienes de consumo interviniera por así decirlo en el sistema.

De acuerdo con esto, el economista americano Myron W. Watkins escribe: "¿No hay límite económico a esta tendencia de diferir el consumo? No, no lo hay, excepto la búsqueda... del consumo esencial a la subsistencia propia de la vida. En teoría económica, la extensión infinita del proceso separado [de producción] constituye un fin lógico. Podría concebirse una sociedad en donde los hombres se contentaran durante varias generaciones (lo que quiere decir indefinidamente) con sal, pan, leche y un trozo de paño, mientras que se ocupaban industriosa y provechosamente en la producción de máquinas y equipos de todas clases."[72]

Se trata evidentemente de una concepción absurda. Ningún fabricante de máquinas textiles doblará su capacidad de producción, si el análisis del mercado demuestra que no se espera ninguna expansión en las ventas de productos textiles, y las reservas están completas: "El objetivo final de la acumulación de capital es, naturalmente, el aumento de la producción de bienes de consumo."[73] La producción de bienes de producción puede alejarse durante todo un período de esta base primera y tomar una gran expansión sin cuidarse *momentáneamente* del incremento del consumo final. Pero es precisamente esta separación *momentánea* lo que costará una crisis.

Por otra parte, es erróneo pensar que "la organización racional" de las inversiones en una sociedad capitalista, es decir, la "reglamentación" de la competencia, podría suprimir completamente las fluctuaciones económicas. La experiencia, especialmente de la economía de guerra alemana y japonesa, constituye aquí una aplastante demostración de ello.* Ningún razonamiento puede llevar a todos los capitalistas a limitar voluntariamente su producción cuando la demanda supera a la oferta. Ningúna lógica los empujará a conservar en un nivel medio sus inversiones, en el momento en que su producción corriente no pueda ya ser absorbida por el mercado. Para eliminar completamente las crisis habría que suprimir toda la marcha cíclica de la producción, es decir, todo elemento de desarrollo desigual, es decir, toda competencia, todo intento de incrementar la tasa de ganancia y de plusvalía, es decir, todo lo que hay de capitalista en la producción...

La anarquía de la producción capitalista no puede, pues, considerarse como una causa en sí, independiente de todas las demás características de ese modo de producción, independiente en particular de la contradicción

* Ver capítulo XIV.

entre la producción y el consumo que es un signo distintivo del capitalismo.

Los partidarios de la teoría de la desproporcionalidad olvidan, además, que *cierta* proporción entre la producción y el consumo (no una proporción *estable*, como piensan los partidarios de la teoría del subconsumo), entre la capacidad de producción de bienes de consumo y el poder de compra disponible para esos mismos bienes, forma parte inherente de las condiciones de proporcionalidad necesarias para evitar una crisis, y que esas condiciones nunca pueden realizarse en el capitalismo durante un largo período.

Observemos que ciertos partidarios de la teoría del subconsumo, arrastrados por la belleza simétrica de sus modelos "numéricos", han llegado a conclusiones muy próximas a las de Tugan-Baranowsky y compañía. Tal ocurre especialmente con Leon Sartre, quien escribe:

"Puede uno preguntarse en qué se convertiría el capitalismo si una dictadura económica bien informada exigiera que una parte creciente de la plusvalía acumulada de que dispone el grupo de industrias de objetos de consumo se invirtiera en las industrias de medios de producción, a medida que el poder de compra se desplaza en el mismo sentido. En este caso, dice con razón Tugan-Baranowsky, apoyándose en el esquema, subsistiría el equilibrio. Se llegaría a una economía perfectamente viable la que en la producción de los medios de producción se aceleraría, y en la que la de los objetos de consumo sólo aumentaría muy lentamente... pero tal capitalismo, un capitalismo que sólo produjera medios de producción para poder producir otros medios de producción, no pasa del terreno teórico, siendo irrealizable en un régimen de competencia."[74]

Bujarin ha defendido también la tesis según la cual un *capitalismo de Estado* no conocería ya crisis periódicas de sobreproducción.[75]

Pero esto no sería solamente irrealizable debido a la imposibilidad de establecer un "cártel general" que englobara todas las empresas, sino debido también a la *relación tecnológica* que existe entre una capacidad de producción determinada y una capacidad de producción de bienes de consumo. Sería irrealizable porque es imposible, como ya hemos indicado arriba, separar completamente la producción del consumo, que sigue siendo su objetivo final. Sería irrealizable porque ninguna "lógica" induciría a los capitalistas a comprar cada vez más máquinas, en el momento en que la capacidad de producción de las que ya tienen es superior a las capacidades de absorción de bienes de consumo por el mercado.

Esquema de una síntesis

Apoyándose en el principio del acelerador, toda una escuela ha emprendido un esfuerzo de síntesis de las teorías de subconsumo y de la desproporcionalidad: Aftalion y Bounatian en Francia; Harrod en Gran Bretaña; J. M. Clark y S. Kuznets en los Estados Unidos, etc. Este esfuerzo se ha continuado por la síntesis del principio del multiplicador y el del acelerador, emprendida por la escuela neokeynesiana de econometría, especial-

mente Samuelson, Goodwin, Hicks, Kalecki, Harrod, Hamberg y Joan Robinson. Estas síntesis, excesivamente simplificadas, consiguen solamente demostrar la inestabilidad fundamental del sistema capitalista.

No son más que aproximaciones lejanas del ciclo real, para cuya comprensión aportan, sin embargo, importantes materiales.

Para precisar en qué sentido debería emprenderse esta síntesis en términos marxistas, es preciso volver a formular brevemente las tesis erróneas respecto a las causas últimas de las crisis que son, repitámoslo una vez más, crisis de una *economía cuyo objetivo final es la ganancia realizada por la venta de mercancías.*

1. Los partidarios vulgares de la teoría del subconsumo afirman que la crisis podría evitarse por el aumento del poder de compra de los trabajadores durante la fase final del auge. Estos teóricos olvidan que los capitalistas no trabajan para la venta, sino para la *venta con ganancia.* Ahora bien, cuando los salarios aumentan en un momento en que la tasa de ganancia está ya en baja, ésta puede hundirse; lejos de prolongar el auge, esta alza suplementaria de los salarios lo estrangularía.

2. Los partidarios vulgares de las teorías de la desproporcionalidad y, sobre todo, los partidarios de la escuela llamada de "subacumulación" (von Hayek, von Mises, Pigou, Hawtrey, etc.)* afirman que la crisis se evitaría impidiendo un descenso de la tasa de ganancia durante la fase final del auge (por ejemplo: bloqueo de los salarios; descenso de la tasa de interés demasiado elevada; esfuerzo para evitar toda distorsión de los precios, etc.). Pero esos teóricos olvidan que si la tasa de ganancia asciende en el *mismo momento en que se restringen los mercados,* no se impediría una limitación de las inversiones. Lo que en efecto le interesa al empresario, no es la ganancia *teórica* que pueda deducir de una tasa dada de salarios, interés y precios de costo, sino la ganancia *real* que piensa realizar, al comparar estos precios de costo con las *posibilidades de venta de sus mercancías:*

"Niveles elevados de ingresos y ganancias pueden ser una condición necesaria de las inversiones; pero no pueden ser una condición suficiente. Puede uno preguntarse si las empresas tienen tan poca perspicacia como para extender su capacidad únicamente sobre la base de las ganancias elevadas del momento. A menos de haber operado a toda su capacidad, a menos de tener una acumulación de pedidos no satisfechos y de haber sido incapaces de crecer (o no haber estado dispuestos a hacerlo) a consecuencia de una penuria de capitales, y a menos de que anticipen un aumento posterior de las ventas, sus inversiones inducidas se contraerán [en la cumbre del auge] incluso si las ganancias siguen siendo elevadas."[77]

Y Moulton[78] recuerda oportunamente a este respecto un ejemplo histórico:

* En 1927, Pigou afirmó con seguridad qué reducciones draconianas de salario podrían evitar una crisis. Von Hayek proclamó en 1932 la misma "verdad" en medio de enormes volúmenes de bienes de consumo no vendibles.[76]

"La creciente concentración de los ingresos en las ramas de contribuyentes mejor remunerados... conduce más o menos automáticamente [entre 1919 y 1929] a un incremento de la parte de renta nacional apartada en forma de ahorro. Es decir que, a pesar de que el flujo de los ingresos corrientes hacia el comercio y los servicios continuaban extendiéndose, se ampliaba menos rápidamente que el flujo de los fondos para construir nuevas empresas y nueva maquinaria. Para las empresas era evidente que la *demanda esperada por parte de los consumidores no era lo suficientemente amplia como para justificar tanta expansión como hubieran permitido los fondos disponibles.*"

En la recuperación económica y al principio del auge se dan, pues, *dos condiciones simultáneas*: *una tasa de ganancia creciente y mercados reales en expansión.* Al principio del ciclo económico, estas dos condiciones pueden coincidir. Y esto por varias razones: por una parte, descenso de la composición orgánica del capital (mayor número de trabajadores con la misma masa de equipo), salario real relativamente bajo, alza de la tasa de plusvalía, aceleración de la velocidad de rotación del capital; por otra, incremento del poder de compra global del conjunto de los asalariados (porque ahora trabajan los desempleados), inversiones de fondos ahorrados durante la crisis y la depresión (especialmente fondos de amortización), y ganancias crecientes rápidamente realizadas.

Pero las mismas fuerzas que aseguran la coincidencia de esos dos factores al principio del ciclo minan su existencia a medida que el ciclo se desarrolla, y provocan su hundimiento hacia el final del ciclo. Más arriba hemos examinado ya las condiciones que determinan un descenso de la tasa de ganancia hacia el fin del auge: incremento de la composición orgánica del capital; descenso de la tasa de plusvalía; disminución de la velocidad de rotación del capital; encarecimiento del crédito; aumento de gastos adicionales; alza de los salarios, etc... Examinemos ahora lo que ocurre por el lado de los mercados.

En lo que concierne a la demanda para los bienes de consumo, desde el momento en que el pleno empleo se ha alcanzado más o menos, tal demanda apenas aumenta en proporciones sensibles. En cuanto a los bienes de producción, cuando se ha terminado la renovación del capital fijo, la industria se encuentra equipada con una capacidad de producción que rebasa las posibilidades de absorción del mercado. Cada vez se hacen más improbables nuevas inversiones. Hay, pues, reducción de los mercados en los dos sectores. La coincidencia del descenso de la tasa de ganancia con la restricción de los mercados provoca la crisis.

¿Existe en el momento de la crisis sobreproducción general? Indudablemente. Esta proviene necesariamente de los dos aspectos fundamentales del auge.

La recuperación económica, al determinar un alza de la tasa de plusvalía y un alza de la tasa de ganancia, modifica el reparto de la renta nacional entre las clases sociales en beneficio de la burguesía, a expensas

de los asalariados. Un gran número de autores confirman esta opinión (Von Haberler, Schumpeter, Lederer, Foster y Catchings, Hobson, Moszkowska, Hicks, etc.).[79]* Sombart expresa esta idea en la siguiente forma:

"La propia conyuntura de expansión..., en los períodos de recuperación, a consecuencia del alza de precios, tiene por efecto que el salario no aumente en la misma medida que la plusvalía; a ella se debe también que, por movimientos regulares de contracción, por la expulsión de los trabajadores (del proceso de producción) se sature el mercado de trabajo en la medida deseada, y se cree de esta forma el ejército industrial de reserva que impide un alza desmesurada de salario."[81]

Ahora bien, al mismo tiempo que la parte de los asalariados en la renta nacional disminuye relativamente, la capacidad de producción de la industria para producir bienes de consumo aumenta constantemente. Debe llegar un momento en que el aumento de esta capacidad de producción rebase el nivel de la demanda.

Por lo demás, el incremento de la capacidad de producción del sector que produce bienes de producción corresponde a las necesidades de renovación de una importante parte del capital fijo de cualquier industria. Cuando se ha concluido esta renovación, el sector I sólo podría evitar la sobreproducción si las inversiones *continuaran al mismo ritmo,* lo que es manifiestamente imposible.[82]

La capacidad de producción ampliamente incrementada de la sociedad sólo puede utilizarse en una escala casi completa después de una destrucción previa de valor, de la adaptación del valor de las mercancías a la nueva cantidad de trabajo socialmente necesaria para producirlas, más reducida que la que determinaba el nivel previo de su valor. *El hundimiento del auge es, pues, el hundimiento del intento de mantener el antiguo nivel de valores, de precios y de tasas de ganancia, con un mayor volumen de capitales.* Se trata del conflicto entre las condiciones de acumulación y de explotación del capital, es decir, del despliegue de todas las contradicciones inherentes al capitalismo, que intervienen *totalmente* en esta explicación de las crisis: contradicción entre el mayor desarrollo de la capacidad de producción y el desarrollo más restringido de la capacidad de consumo de amplias masas; contradicciones originadas en la anarquía de la producción que resulta de la competencia, del aumento de la composición orgánica del capital y de la caída de la tasa de ganancia; contradicción entre la socialización cada vez mayor de la producción y la forma privada de la apropiación.**

* El profesor Guitton da el siguiente cuadro de las variaciones cíclicas medias en Francia durante el siglo XIX: los precios ascienden en un 17% en la coyuntura máxima y descienden en un 16% en la depresión; los salarios ascienden del 12% en la coyuntura máxima y descienden del 13% en la depresión; las ganancias ascienden del 40 al 200% en coyuntura máxima y descienden del 14 al 38% en una depresión.[80]

** Sobre las crisis en la época de decadencia del capitalismo y el papel de los gastos públicos en la economía, ver en el capítulo XIV, *¿Un capitalismo sin crisis?*

Las condiciones de expansión capitalista

Las condiciones históricas que aseguran la expansión del modo de producción capitalista ya han sido señaladas más arriba. Se deben esencialmente al *desarrollo desigual* entre diversos sectores, ramos, países, arrastrados en el mercado capitalista. La creación del mercado mundial, que precede al auge del modo de producción capitalista, crea el marco general de ese desarrollo desigual. Este se manifiesta especialmente por:

a] El desarrollo desigual entre la industria y la agricultura. A medida que la industria se desarrolla, sus mercancías eliminan los productos del trabajo doméstico, artesanal, del campesinado, arruinando una parte de la población aldeana que se proletariza y que constituye la masa de mano de obra para la industria de expansión. El valor de la producción industrial aumenta en relación al valor de la producción agrícola; la mano de obra industrial aumenta en relación a la población activa ocupada en la agricultura. El campesinado compra cada vez más medios de producción (que antes fabricaba él mismo) a la gran industria, quien a su vez compra al campesinado materias primas, pero en proporciones más pequeñas.

b] El desarrollo desigual entre los primeros países industrializados y los países coloniales y semicoloniales. La industria de los primeros países industrializados destruye la producción artesanal y doméstica de los países coloniales y semicoloniales, que se transforman en mercados de los países adelantados. La mano de obra "liberada" por esta destrucción del equilibrio secular entre agricultura e industria no puede encontrar sitio en una industria nacional en expansión, porque es la expansión de la industria *metropolitana* lo que ha permitido conquistar ese mercado. Debido a esto aparecen los fenómenos conexos del subempleo crónico y de la presión de la sobrepoblación en la tierra. "Los resultados fueron rápidos: en 1813, la ciudad de Calcuta exportaba a Inglaterra algodón por valor de dos millones de libras esterlinas; en 1830 lo importaba por el mismo valor. La importación de tela de algodón para la India pasa de ocho millones en 1859 a dieciséis en 1877 y veinte en 1901; la importación de seda pasa de 1.4 millones de libras a 7 y 16, la de hilos de algodón de 1.7 a 2.8."

Al mismo tiempo, la India se convertía cada vez más en un país agrícola, y en el mismo período de 1850-1877 la exportación de algodón bruto pasaba de 4 a 13 millones de libras, la de yute de 0.9 a 3, la de té de 0.5 a 2.6, la de aceites de 2.5 a 5.4[83]

De ahí resulta una combinación de cuatro obstáculos a la industrialización capitalista de los países coloniales y semicoloniales: competencia de mercancías metropolitanas; competencia de la mano de obra local extremadamente barata y de las máquinas modernas; penuria de capitales debida a la inversión de ingresos acumulados de la clase dominante en propiedad agrícola; ausencia de mercados interiores suficientes para permitir un desarrollo rápido de algunos sectores industriales.*

* Ver capítulos VI, IX y XIII.

e] El desarrollo desigual entre diversas ramas de la industria, especialmente entre las ramas declinantes y las ramas ascendentes, gracias a revoluciones tecnológicas sucesivas. Las ramas declinantes ven cómo sus mercados, su volumen de negocios, su empleo empiezan a decaer primero relativamente, y al final en forma absoluta. Después de una defensa por incremento de la composición orgánica de los capitales y envilecimiento (relativo o absoluto) de los precios, estas ramas acaban cediendo, y sólo renuevan una fracción del capital fijo. Una parte de la plusvalía y de los fondos de amortización de esos sectores se vuelca sobre el mercado de capitales, atraídos por sectores en rápida expansión. Estos se buscan un puesto en el mercado, ya sea arrancando recursos (capital fijo, materias primas, poder de compra) a los sectores existentes, o frenando el crecimiento de algunos de ellos, o bien provocando el retroceso absoluto de otros sectores.

d] El desarrollo desigual entre diversas regiones de un mismo país. Este fenómeno, generalmente subestimado en la literatura económica marxista, es en realidad una de las claves esenciales para comprender la reproducción ampliada. *Mediante la creación de regiones desfavorecidas en el interior de las naciones capitalistas, el modo de producción capitalista crea sus mercados "complementarios", así como sus reservas permanentes de mano de obra.* Este fue, sobre todo, el caso de Escocia y del país de Gales en Gran Bretaña, de los estados del Sur en los E.U.A., de las provincias orientales y meridionales en Alemania, de Flandes en Bélgica, de la Eslovaquia en Checoslovaquia, del Mezzogiorno en Italia, del Sur y del Norte de los Países Bajos, de Francia al Sur del Loira, etc. Es significativo del desarrollo espasmódico, desigual, contradictorio del modo de producción capitalista, el hecho de que no pueda industrializar sistemática y armoniosamente el conjunto de un gran país. La supresión progresiva de viejas zonas desfavorecidas aparece acompañada de la aparición de nuevas zonas de depresión: Nueva Inglaterra en los E.U.A.; Borinage y Flandes oriental en Bélgica; Lancashire en Gran Bretaña; el alto Loira en Francia; Génova en Italia, etc. La ironía de la historia quiere que, en muchos ocasiones, esas nuevas zonas de depresión hayan sido en otro tiempo las cunas de la industria capitalista en esos diferentes países.

¿Crecimiento sin fluctuaciones?

Desde la gran crisis de 1929, la idea de un desarrollo armonioso, equilibrado del régimen capitalista, ha caído definitivamente en descrédito. Los autores burgueses más en boga, como Schumpeter, han hecho hincapié como Marx en la inestabilidad fundamental del modo de producción capitalista. Para Schumpeter, esta inestabilidad procede de que "la innovación", es decir, la aplicación en la industria de los descubrimientos técnicos, no puede repartirse en forma igual sobre toda la duración del ciclo económico, sino que tiende a concentrarse en ciertos períodos espaciados.[84] Para los econometristas, la inestabilidad fundamental del modo de produc-

ción se debe a que las condiciones necesarias para un crecimiento ininterrumpido son en la práctica irrealizables por la naturaleza particular de las inversiones en el capitalismo:*

"Un sistema sólo permanecerá en equilibrio progresivo si se ajusta completamente a este equilibrio... un sistema no podrá verosímilmente ajustarse completamente a un equilibrio progresivo *si él mismo no ha estado en equilibrio aproximativo desde un largo período.* No basta que su stock de capital se ajuste a la producción corriente, es preciso también que esté dispuesto a ser sustituído en el momento oportuno. La inversión inducida del porvenir, que ya está precondicionando [en gran medida] por las fluctuaciones pasadas de la producción, cuyos efectos se encarnan en el equipo existente, debe también ser de naturaleza tal que permita un desarrollo constante."[86]

Joan Robinson declara igualmente:

"Una economía que se encontrara en estado de tranquilidad, de lucidez y de armonía se dedicaría a la producción y al consumo de riqueza de una manera racional. Es suficiente describir estas condiciones para percibir *el grado de alejamiento que la separa de los estados* en que realmente se encuentran las economías existentes. El capitalismo en particular nunca habría podido nacer en tales condiciones, porque el divorcio entre el trabajo y la propiedad, que hace posible la empresa en gran escala, implica conflictos; y las reglas del juego se han desarrollado precisamente para hacer posible la acumulación y el progreso técnico en condiciones de indeterminación y con conocimientos imperfectos."[87]

Y continúa diciendo:

"Para cada empresario individual, el porvenir se presenta incierto, incluso cuando la economía en su conjunto se desarrolla de manera armoniosa, y las acciones de cada empresario influyen en la situación de las otras. Por ello, existe una *inestabilidad inherente* a las reglas del juego capitalista, que produce fluctuaciones por así decirlo en el interior de la economía, independientemente de todo cambio de las condiciones exteriores. Desde que el empresario típico descubre que su capacidad actúa en lo que a él le parece ser una tasa de ganancia razonable, desea poner en movimiento una capacidad de producción adicional. A menos que la inversión recaiga por casualidad sobre la tasa de la edad de oro, que hace aumentar la demanda en la misma proporción que la capacidad (o al menos que no sea eficazmente controlada), aquélla oscilará siempre, puesto que, al aumentar, producirá un mercado de vendedor, lo que estimula un nuevo aumento."[88]

Algunos autores como Arthur F. Burns y David McCorde Wright, que se esfuerzan constantemente en subrayar las ventajas del modo de producción capitalista como modo de producción más progresista, han ido un poco más lejos y han afirmado que es *imposible* concebir una economía sometida a las ganancias del progreso tecnólogico o que disponga de un

* Incluyendo las fluctuaciones de los stocks: ver Metzler, Abramovitz Eckert.[85]

stock importante de capital fijo, que no esté sujeta a fluctuaciones. Según estos autores, la elección no sería entre progreso con o sin fluctuaciones, sino entre progreso con fluctuaciones o estancamiento completo. David Mc Corde Wright escribe:

"La causa fundamental del *business cycle* reside en que los gustos y la técnica no cambian en proporciones que se contrabalanceen armoniosamente entre sí... la duración media del equipo, el hecho de que las necesidades se modifiquen de manera simétrica, las fricciones inevitables y la soberanía del consumidor produce el ciclo... Cualquier sociedad en vías de desarrollo que desee adaptarse al modelo de gastos de los consumidores, sufrirá inevitablemente cierta inestabilidad e inseguridad."[89]

Pasemos por alto el aspecto más insensato de esta apología, a saber, la afirmación según la cual las innovaciones que dictan los grandes movimientos inversionistas proceden de "modificaciones de los gustos de los consumidores". No es "la necesidad de un automóvil" lo que ha creado la industria automovilística; esta industria es la que ha creado la necesidad de un automóvil. La inversión de grandes capitales en nuevos sectores industriales (y subsidiariamente, la publicidad para sus productos) es lo que modifica los gustos de los consumidores; la "modificación del gusto de los consumidores" no es lo que provoca el aflujo de grandes capitales hacia ciertos sectores o, más aun, las invenciones técnicas.

Pero en una economía planificada, en una economía socialista, ¿no se producirían también estas innovaciones a un ritmo irregular? *

¿La durabilidad del equipo no provocaría también el fenómeno de "sobreproducción" a causa de las súbitas demandas por satisfacer (por ejemplo: introducción de la televisión a colores; consecuencia de un brusco aumento de la población sobre la construcción inmobiliaria, etc.)?

Según McCorde Wright,[91] *todo* sistema económico tendría que *elegir entre dos males*: o bien mantener el ritmo previsto de crecimiento, de producción en estos sectores, y provocar una larga impaciencia de los consumidores (lo que se traduciría por un alza de precios, etc.); o bien aumentar rápidamente el ritmo de progresión de la producción con inversiones excepcionales, y exponerse entonces al exceso de maquinaria, a la aparición de una capacidad excedentaria desde el momento en que la demanda excepcional está satisfecha (por ejemplo, en el momento en que se ha provisto de viviendas a toda la población adicional, y en que la demanda de renovación desciende a causa de una estructura de edad modificada de esa misma población).

Arthur F. Burns había desarrollado ya el mismo punto de vista en su artículo *Long Cycles in Construction*, publicado en 1935 y reproducido en *Frontiers of Economic Knowledge* (1954). El autor explica ahí la inestabilidad de la demanda de viviendas en una "sociedad colectivista" y se esfuerza en demostrar que tal sociedad experimentaría grandes fluctuaciones

* Schumpeter y Cassel[90] insisten sobre el mismo principio.

cíclicas en la construcción inmobiliaria.[92] Pero todos sus razonamientos se basan en una hipótesis simplista: la de que las disponibilidades de cada familia deben quedar *fijas* y que la construcción inmobiliaria fluctúa exclusivamente según las oscilaciones de la población (y su previsión más o menos correcta).

Toda la construcción de Burns se hunde en el momento en que abandonamos esta hipótesis y aceptamos, por el contrario, que la economía planificada tenga un *doble* objetivo: primero, el de dar efectivamente a cada familia la unidad de alojamiento indispensable que constituye el nivel mínimo de bienestar; después, el secundario, adaptar progresivamente el nivel *mínimo* de los alojamientos al nivel *óptimo* (desde el punto de vista de bienestar, urbanismo, higiene, pedagogía, etc.). En cuanto aparece un exceso de capacidad con relación a las necesidades inmediatas, esta capacidad puede utilizarse para mejorar la situación de una parte de la población. Y como puede suponerse razonablemente que este *óptimo* experimente también una elevación tendencial, a causa del progreso científico y técnico, durante un largo período no es concebible ninguna "capacidad excedentaria".

McCorde Wright incurre en un error muy semejante. Para demostrar las "fluctuaciones" en una economía planificada, imagina una economía que sólo suprime *un* aspecto del capitalismo (la propiedad privada de los medios de producción), pero conserva todos los demás. Así, cuando se ha satisfecho un *backlog* [pedidos pendientes] de demanda, no ve otra salida que una "sobreproducción" o "capacidad excedentaria"; no se imagina que pueda ponerse a disposición de la sociedad una variedad adicional y nueva de bienes de consumo.* Cuando el aparato de producción está "hipertrofiado" no comprende que se pueda "adaptar a las necesidades", reduciendo el tiempo de trabajo de los productores. Cuando introduce ahí una "capacidad excedentaria absoluta" sin posibilidad de fabricar "nuevos productos", no comprende que la retirada como reserva de una parte de esas máquinas no venga acompañada de ninguna reducción de consumo o de "ingresos" para la sociedad y, por tanto, de ninguna fluctuación *económica*, puesto que esta reserva en disponibilidad de las máquinas habría sido precisamente *causada* porque *las necesidades reales* (y no las necesidades solventes) de la sociedad habrían sido *previa e íntegramente satisfechas*.

Las fluctuaciones de la producción, que a causa de la sobreproducción de mercancías provocan fluctuaciones de ingresos y de consumo, y que implican también desempleo y miseria periódicos, son propias del capitalismo. No existían antes de él, y no existirán después de él.**

* Hamberg[93] insiste en la variedad constantemente en aumento de productos que pueden manufacturarse con un mismo equipo moderno.

** Ver capítulo XVII.

Introducción

1. E. Lippincott, introducción a: Oskar Lange y Fred M. Taylor: *On the Economic Theory of Socialism*, p. 7.
2. J. M. Keynes: *Essays in Persuasion*, p. 300.
3. A. A. Berle Jr.: *The xxth Century Capitalist Revolution*, p. 13.
4. F. Perroux: *Le capitalisme*, p. 109.
5. Raymond Aron: *L'opium des intellectuels*, p. 115.
6. R. Hilferding: "Aus der Vorgeschichte der Marxschen Oekonomie", en: *Die Neue Zeit*, tomo 29, vol. 2, p. 574.
7. J. Schumpeter: *History of Economic Analysis*, p. 391.
8. Henri Guitton: *Les fluctuations économiques*, pp. 329-332.
9. Condliffe: *The Commerce of Nations*, p. 241.
10. Alvin Hansen: *Readings in Business Cycles and National Income Theories*, p. 129.
11. Paul M. Sweezy: *The Theory of Capitalist Development*, p. 209.
12. Mikoyan en el XX Congreso del PC de la URSS: *Die Presse der Sowjet-Union* 1956, Nr 23, p. 559.
13. K. Marx: *Zur Kritik der politischen Oekonomie*, ed. Kautsky, p. xxxvi.
14. K. Marx: *Das Kapital*, vol. 1, p. xvii.
15. J. Schumpeter: *History of Economic Analysis*, p. 4; Joan Robinson: *The Accumulation of Capital*, p. 56.
16. K. Marx-F. Engels: *Briefwechsel*, II, p. 243.
17. R. Hilferding: "Aus der Vorgeschichte der Marxschen Oekonomie", en: *Die Neue Zeit*, tomo 29, vol. 2, p. 626.
18. *The Manchester Guardian*, 8 de septiembre de 1955.
19. *Social Research*, septiembre de 1947, p. 381.
20. Edy y Peacock: *National Income and Social Accounting*, p. 155.
21. K. Marx-F. Engels: *Selected Correspondence*, pp. 379, 412.
22. Ver en particular los artículos de Fan Wen-Lan y de Jiang Quan en: *Neue Chinesische Geschichtswissenschaft. — Zeitschrift für Geschichtswissenschaft, Sonderheft 7.* Jahrgang, 1959.

Capítulo I

1. J. Grahame Clark: *From Savagery to Civilisation*, p. 26; A. Gehlen: *Der Mensch*, p. 24.
2. Heard: *Origin of Civilisation*, pp. 66-7. Ver también A. Gehlen: *Der Mensch*, pp. 35, 91. etc.
3. Gordon Childe: *Man Makes Himself*, p. 45. Cfr. también Prof. Oakley, en: *An Appraisal of Anthropology to-day*, p. 235.
4. Renard: *Le travail dans la préhistoire.* p. 67; Furon: *Manuel de préhistoire générale*, p. 174.
5. Sir James Georges Frazer: *Myths of the Origin of Fire.*
6. Malinovski: *A Scientific Theory of Culture*, p. 95.
7. Raymond Firth: *Primitive Polynesian Economy*, pp. 37-8.
8. Hobhouse, Wheeler y Ginsberg: *Material Culture of the Simpler Peoples*, pp. 16-18.
9. Sununer y Keller: *Science of society*, I, pp. 163-4.

10. Herskovitz: *The Economic Life of Primitive People*, pp. 47-8.
11. Kaj Birket-Smith: *Geschichte der Kultur*, pp. 143-4.
12. Raymond Firth: *Primitive Polynesian Economy*, p. 112.
13. Heinrich Cunow: *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte*, I, pp. 103-123; C. Daryll Forde: *Habitat, Economy and Society*, p. 374.
14. *Ibid*, I, p. 95.
15. Raymond Firth: *Primitive Polynesian Economy;* C. Lévy-Strauss: *Tristes Tropiques*, pp. 297-8.
16. Gordon Childe: *Man Makes Himself*, pp. 15-19.
17. Arnold Gehlen: *Der Mensch*, pp. 433-4.
18. Fritz Heichelheim: *Wirtschaftsgeschichte des Altertums*, p. 36; C. Darryl Forde: *Habitat, Economy and Society*, p. 397. Ver en *Historia Mundi* II, pp. 66-80, la discusión sobre el actual estado de esta cuestión, por Karl J. Narr.
19. Hobhouse, Wheeler y Ginsberg: *Material Culture of the Simpler Peoples*, p. 22.
20. Thurwald, artículo "Handwerk", en: *Reallexicon der Vorgeschichte*, V, p. 98. Estas ideas son hoy generalmente aceptadas por los especialistas: ver *An Appraisal of Anthropology to-day*, pp. 40-41.
21. Summer y Keller: *Science of Society*, I, p. 134.
22. Robert Graves: *The Greek Myths*, p. 13, vol. I, Penguin Books, ed. revisada, 1960.
23. Debiprassad Chattopadhyaya: "Lokayata", People's Publishing House, 1959, pp. 251-265 y 273-292.
24. Summer y Keller: *Science of Society*, III, pp. 1954 y sigs; Fritz Heichelheim: *Antike Wirtschafsgeschichte*, II, p. 898. Ver también F. Kern: "Mutterrecht einst und jetzt", en: *Theologische Zeitschrift* Basel, 6, 1950, e *Historia Mundi*, I, p. 389, y II pp. 91-294.
25. Furon: *Manuel de préhistoire générale*, passim.
26. Martin C. Yang: *A Chinese Village*, p. 27.
27. Raymond Firth: *Primitive Polynesian Economy*, p. 63.
28. M. Mead: *Cooperation and Competition among Primitive People*, p. 445.
29. *Ibid.*, p. 29.
30. Georges Balandier: "Structures sociales traditionnelles et changements économiques", en: *Revue de l'Institut de Sociologie Solvay, U.L.B.*, no. 1, 1959, pp. 38-9.
31. *Smithsonian Contributions to Knowledge*, vol. XVI.
32. Laura Thomson: *A Culture in Crisis*, pp. 94-5.
33. Herskovitz: *The Economic Life of Primitive People*, pp. 72-7.
34. Margaret Mead: *Sex and Temperament*, p. 26-7. Ver también la descripción por Jomo Kenyatta del trabajo comunitario en las tribus Gikuyu: *Au pied du Mont Kenya*, pp. 72, 84-5 y sigs.
35. *Les populatious aborigènes*, publicación de la O.I.T., p. 225.
36. Melville J. Herskovitz: *Dahomey, an Ancient West African Kingdom*, I, p. 64.
37. *Ibid.*, I, p. 65.
38. S. F. Nadel: *A Black Byzantium, The Kingdom of Nupe in Nigeria*, p. 49; Joseph Bourrilly: *Eléments d'éthnographie marocaine*, p. 139.
39. A. R. Radcliffe-Brown: *Structures and Function in Primitive Society*, p. 33.
40. Audrey I. Richards: *Land, Labour and Diet in Northern Rhodesia*, p. 15.
41. Henri Terrasse: *Histoire du Maroc*, p. 28.
42. *Laurentian Chronicle*, p. 8.
43. Marc Bloch: *Les caractères originaux de l'histoire rurale française*, p. 163.
44. C.-E. Perrin: *Recherches sur la seigneurie rurale en Lorraine*, p. 639.
45. Darryl Forde: *Habitat, Economy and Society*, p. 375; René Grousset: *Histoire de la Chine*, p. 9.
46. Stefan Balazs: "Beiträge sur Wirtschaftsgeschichte der T'ang-Zeit", en *Mitteilungen des Seminars für Orientalische Sprachen 1931-1932*.
47. Ver en particular: Caesar: *De Bello Gallico*, IV, 21-3; Perrin, *op. cit.*, p.

269; *Antiguo Testamento*: Núm. XXVI, 55, 56; Joshua XVIII, 6; Mic. II, 5, etc.

48. Yoshitomi: *Etude sur l'histoire économique de l'ancien Japon*, p. 67; Yosoburo Takekoshi: *Economic Aspects of the History of the Civilisation of Japan*, p. 26-7; J. H. Boeke: *Theorie der Indische Economie*, p. 30; K. A. Wittfogel: *Probleme chinesischer Wirtschaftsgeschichte*, p. 304. Igualmente una reciente publicación china: *An Outline History of China*, p. 19.
49. Dyckmans: *Histoire économique et sociale de l'ancienne Egypte*, I p. 128; Jacques Pirenne: *Histoire des institutions et du droit privé de l'ancienne Egypte*, I, p. 29.
50. Jacques Weulersse: *Le pays des Alaouites*, p. 357.
51. *African Survey*, p. 833.
52. Raymond Firth: *Primitive Polynesian Economy*, p. 57-8.
53. Glotz: *Le travail dans la Grèce antique*, pp. 14-5; Kulischer: *Wirtschaftsgeschichte des Mittelalters*, I, pp. 12-32; Vaillant: *The Aztecs of Mexico*, p. 113; *Cambridge History of India*, I, p. 200; Cunow: *Geschichte und Kultur des Inka-Reiches*, p. 138; Levtchenko: *Byzance*, p. 48; Lyastchenko: *History of the National Economy of Russia*, p. 70; Sir Gerald Clausen: *La tenure communautaire*, passim, pp. 23-5.
54. Gordon Childe: *What Happened in History*, p. 90.
55. Glotz: *Le travail dans la Grèce antique*, p. 48.
56. Chen Huang-Chang: *The Economic Principles of Confucius*, p. 122.
57. Manuscrit Ramírez: *Histoire de l'Origine des Indiens*, p. 13.
58. Fritz Heichelheim: *Vormittelalterliche Geschichtsepochen*, pp. 163-4.
59. *Encyclopedia of Social Sciences*, vol. I, artículo "Agricultura", p. 572.
60. Hitti: *History of the Arabs*, pp. 49-58.
61. Heichelheim: *Wirtschaftsgeschichte des Altertums*, I, p. 205.
62. Yoshitomi: *Etude sur l'histoire économique de l'ancien Japon*, p. 208; Sir George Sansom: *A History of Japan to 1334*, p. 14.
63. Ratzel: *Anthropogeography*: II, pp. 264-5.
64. Kulischer: *Wirtschaftsgeschichte des Mittelalters*, I, p. 71.
65. Weulersse: *Le pays des Alaouites*, p. 357.
66. Malinovski: *Freedom and Civilisation*, p. 301.
67. Hobhouse, Wheeler y Ginsberg: *Material Culture of the Simpler People*, pp. 235-6; C. Darryl Forde: *Habitat, Economy and Society*, p. 391.
68. Salisbury, *From Stone to Steel*, passim, Melbourne University Press, 1962.
69. H. Cunow: *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte*, I, p. 411.
70. En Polanyi: *Trade in Market in the Early Empires*, pp. 30-1.
71. Gordon Childe: *Scotland before the Scotts*, p. 48.
72. S. F. Nadel: *A Black Byzantium, the Kingdom of Nupe in Nigeria*, p. 190.
73. Malinovski: *Freedom and Civilisation*, p. 278; C. Darryl Forde: *Habitat, Economy and Society*, p. 359.
74. C. Lévy-Strauss: *Tristes Tropiques*, p. 343.
75. Fritz Heichelheim: *Wirtschaftsgeschichte des Altertums*, I, p. 171.
76. *Arthaçastra de Kautilya*, traducción alemana de J.-J. Mayer, pp. 61-2.
77. Maspero: *Histoire ancienne des peuples de l'Orient classique*, I, p. 331.
78. Polanyi, etc.: *Trade and Market in the Early Empires*, p. 324.
79. *Op. cit.*, p. 327.
80. *Op. cit.*, p. 325.
81. Marvin Harris, "The Economy has no Surplus?", en *American Anthropologist*, vol. 61, núm. 2, abril 1959, p. 194.
82. Georges Dalton, "Economic Theory and Primitive Society", en *American Anthropologist*, vol. 63, núm. 1, febrero 1961, pp. 1-25.
83. *Ibid.*, p. 21.

1. Hingston Quiggin: *A Survey of Primitive Money*, pp. 21-2.
2. Audrey I. Richards: *Land, Labour and Diet in Northern Rhodesia*, p. 222.
3. M. Mead: *Competition and Cooperation among Primitive People*, p. 134.
4. M. Mead: *Sex and Temperament*, p. 123.
5. Thurnwald: *L'économie primitive*, p. 201; artículo Handel en: *Reallexicon der Vorgeschichte*, v, p. 74; Herskovits: *The Economic Life of Primitive People*, p. 160; Hingston Quiggin: *A. Survey of Primitive Money*, p. 11.
6. M. Mauss: "Essai sur le don", en: *Sociologie et Anthropologie*, p. 214.
7. Polanyi, *et. al.: Trade and Market in Early Empires*, p. 88.
8. Claude Lévy-Strauss: *Les structures élémentaires de la parenté*, p. 168.
9. *Ibid.*, p. 593.
10. *Ibid.*, pp. 178-180, 48-49.
11. Forde and Scott: *The Native Economics of Nigeria*, p. 68.
12. M. Mauss: "Essai sur le don", en: *Sociologie et Anthropologie*, pp. 277-8.
13. Purcell: *The Chinese in Southern Asia*, p. XXVII.
15. Boeke: *De Theorie der Indische Economie*, p. 39.
15. Schechter: "The Law and Morals of Primitive Trade", en Herskovits: *Economic Life of Primitive People.*
16. Polanyi, *et al.: Trade and Market in the Early Empires*, pp. 20, 269.
17. Claude Meillassoux: *Anthropologie économique des Gouro de Côte d'Ivoire*, pp. 267-9.
18. *Ibid.*, pp. 266-267.
19. Heichelheim: *Wirtschaftsgeschichte des Altertums*, p. 21; Gordon Childe: *What happened in History*, p. 61 y *Cambridge Economic History of Europe*, I, p. 4; J. Graham Clark: *L'Europe préhistorique*, pp. 363, 371; J. C. Van Eerde: *Inleiding tot de Volkenkunde van Ned - Indië*, p. 57.
20. Heichelheim: *Wirtschaftsgeschichte des Altertums*, I, pp. 26-7.
21. Herskovits: *The Economic Life of Primitive People*, p. 129.
22. Forde and Scott: *The Native Economics of Nigeria*, p. 43.
23. Herskovits: *The Economic Life of Primitive People*, p. 125; R. Thurwald: Artículo "Lohn", in *Reallexikon der Vorgeschichte*, vol. VII, pp. 308-9.
24. Summer y Keller: *Science of Society*, IV, p. 46.
25. Forde y Scott: *The Native Economic of Nigeria*, p. 79; S. F. Nadel: *A Black Byzantium*, p. 254; *Histoire du commerce*, IV, p. 148; Polanyi, *et al.: Trade and Market in the Early Empires*, pp. 178-183.
26. Postan: *Trade of Medieval Enrope*, pp. 168-9.
27. Gordon Childe: *Man Makes Himself*, pp. 120-122; *What happened in History* pp. 96-7.
28. Charles Wisdom: *Chorti Indians*, pp. 24-5, 199; S.F. Nadel: *A Black Byzantium*, p. 321.
29. Chen Huang-Chang: *The Economics Principles of Confucius*, p. 122.
30. Gordon Childe: *The Bronze Age*, p. 8.
31. Dyckmans: *Histoire économique et sociale de l'ancienne Egypte*, II, p. 226; Polanyi, *et. al.: Trade and Market in the Early Empires*, p. 41 y sigs.
32. Polanyi, *ibid.*, pp. 51-55.
33. Heichelheim: *Wirtschaftsgeschichte des Altertums*, I, p. 179; René Grousset: *Histoire de la Chine*, p. 9.
34. Boeke: *Die Theorie der Indische Ekonomie*, p. 44.
35. Glotz: *Le travail dans la Grèce antique*, p. 53.
36. Dyckmans: *Histoire économique et sociale de l'ancienne Egypte*, II, p. 236; K. A. Wittfogel: *Wirtschaft und Gesellschaft Chinas*, p. 514; Yoshitomi: *Etude sur l'histoire économique de l'ancien Japon*, p. 203; Jathar y Beri: *Indian Economics*, p. 104; Kulischer: *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte der Mittelalters*, I, p. 75.

37. Wittfogel: *Wirtschaft und Gesellschaft Chinas,* p. 497; Lyashenko: *History of the National Economy of Russia,* p. 162; Takizawa: *The Penetration of Money Economy in Japan,* p. 24; Jathar y Beri: *Indian Economics,* p. 103; Herskovits: *The Economic Life of Primitive People,* p. 187; Audrey I. Richards: *Land, Labour and Diet in Northern Rhodesia,* p. 22; Martin, Quimby y Collier: *Indians before Columbus,* p. 67.
38. Gordon Childe: *What happened in History,* p. 85.
39. Polanyi, *et al.: Trade and Market in the Early Empires,* pp. 84-5; *An Outline History of China,* p. 28.
40. Summer y Keller: *The Science of Society,* IV, p. 53.
41. Alfred Metraux en: *Handbook of American Indians,* p. 418.
42. Ruth Bunzel en Boas: *Anthropology,* p. 346.
43. Boeke: *Die Theorie der Indische Ekonomie,* p. 64.
44. John Embree: *Mura, a Japanese Village,* pp. 100-1.
45. Piddington: *An Introduction to Social Anthropology,* p. 275.
46. *Arthaçastre* de *Kautilyia,* traducción alemana de J.-J. Mayer, p. 147.
47. John Collier: *The Indians of the Americas,* pp. 61-2.
48. Ver otros ejemplos en el Poliptico de Saint-Germain-des-Prés y la *descriptio villarum* de la abadía de Lobbes.
49. Joseph Bourrilly: *Eléments d'Ethnographie marocaine,* pp. 137-8; Grand y Delatouche: *L'Agriculture du moyen âge,* p. 79.
50. Dollinger: *L'évolution des classes rurales en Bavière,* p. 270.
51. Marc Bloch: *Caractères originaux de l'histoire rurale française,* p. 77.
52. Dr. Herman Bikel: *Die Wirtschaftsverhältnisse der Klosters St Gallen,* pp. 133-239.
53. H. Cunow: *Wirtschaftsgeschichte,* I, pp. 270-1.
54. Takekoshi: *Economic Aspects of the History of Civilisation of Japan,* I, p. 117.
55. L. Genicot: *L'Economie rurale namuroise au bas moyen âge,* pp. 236-285; Grand y Delatouche: *L'Agriculture du moyen âge,* pp. 105-135; Jacques Gernet: *Les aspects économiques du bouddhisme dans la société chinoise du Ve au Xe siècle,* p. 98.
56. Espinas: *Les origines du capitalisme,* I, p. 140.
57. R. S. Chamberlain: "Castilian Backgrounds of the Repartimiento-Encomienda", en: *Contributions to American Anthropology,* vol. V. pp. 25-6.
58. De Graaf: *Geschiedenis van Indonezië,* p. 406.
59. M. Mead: *Social Organization of Manua,* pp. 73-5, p. 65.
60. David Mandelbaum: "Notes on Fieldwork in India", en: Herskovits: *Economic Life of Primitive People,* pp. 136-7.
61. Herskovits: *Dahomey, a West African Kingdom,* I, pp. 75-6.
62. Huart y Delaporte: *L'Iran antique,* p. 83.
63. Gordon Childe: *What happened in History,* p. 156.
64. Herskovits: *Economic Life of Primitive People,* pp. 248-51.
65. G. Espinas: *Les origines du capitalisme,* I, p. 142.
66. Sol Tax: *Penny Capitalism,* pp. 15, 18, 80.
67. G. Espinas: *Les origines du capitalisme,* I, pp. 118, 140-2.
68. S. F. Nadel: *A Black Byzantium,* p. 318.

Capítulo III

1. Hingston-Quiggin: *A Survey of Primitive Money,* p. 5.
2. B. Alexander: *From the Niger to the Nile,* II, p. 171.
3. A. de Foville: *La Monnaie,* p. 9.
4. Lacour-Gayet: "Le roi Bilalama et le juste prix", en: *Revue des Deux Mondes,* 15 noviembre 1949.
5. Frédéric Hrozny: *Code Hittite,* p. 137.
6. Wang Yü-Chüan: "Early Chinese Coinage", en *The American Numismatic*

Society, p. 259.
7. Sir George Sansom: *A History of Japan to 1334*, p. 88.
8. Jacques Gernet: *Les aspects économiques du bouddhisme dans la société chinoise du Ve au Xe siècle*, pp. 88-9.
9. Marcel Mauss: "Essai sur le don", p. 221.
10. Hingston-Quiggin: *A Survey of Primitive Money*, p. 25.
11. *Ibid.*, p. 92.
12. Gordon Childe: *What happened in History*, pp. 192-3.
13. Nancy Lee Swann: *Food and Money in China*, pp. 217-222.
14. Kees: *Kulturgeschichte des Alten Orients*, I, *Aegypten*, pp. 103-129; Renon y Filliozat: *L'Inde classique*, p. 378; *Histoire du commerce*, III, p. 142.
15. Glotz: *Le travail dans la Grèce antique*, pp. 278-84; K. A. Wittfogel: *Wirtschaft und Gesellschaft Chinas*, pp. 96-104; Takizawa: *The Penetration of Money Economy in Japan*, pp. 30-33.
16. *Ibid.*, p. 20.
17. Polanyi, *et al.*: *Trade and Market in the Early Empire*, p. 266.
18. Gordon Childe: *What happened in History*, p. 155.
19. Glotz: *Le travail dans la Grèce antique*, p. 20.
20. Boissonade: *Le travail dans l'Europe chrétienne du Moyen Âge*, p. 196.
21. Chen Huan-Chang: *The Economic Principles of Confucius*, p. 457.
22. Ibn Khaldoun: *Prolégomènes*, II, p. 325.
23. Kulischer: *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte*, I, p. 89.
24. Summer y Keller: *Science of Society*, I, p. 155.
25. Leighton: *The Navaho Door*, p. 18.
26. Andreades: *Geschichte der Griechischen Staatswirtschaft*, I, p. 27.
27. H. Pirenne: *Le mouvement économique et social au moyen âge*, p. 24.
28. Heichelheim: *Wirtschaftgeschichte des Altertums*, I, p. 262.
29. Von Hagen: *The Aztec and Maya Papermakers*, p. 12; Prescott: *History of the Conquest of Mexico*, p. 85.
30. Lyashenko: *History of the National Economy of Russia*, p. 77.
31. H. Labouret, en: *Histoire du commerce*, III, p. 76.
32. Ibn Batouta: *Voyages*, I, pp. 327-34.
33. Rutgers: *Indonesië*, p. 57.
34. Heichelheim: *Wirtschaftsgeschichte des Altertums*, I, p. 230.
35. J. Bonmarchand en: *Histoire du Commerce*, III, p. 312.
36. Gordon Childe: *What happened in History*, p. 159.
37. Pauly-Wissowa: "Handwörterbuch der Altertumswissenschaften", *Supplementband* VI, pp. 916, 917.
38. De Castro: *Géopolitique de la faim*, p. 139.
39. R. P. Rinchon: *La traite et l'esclavage des Congolais par les Européens*, p. 50.
40. Heichelheim: *Wirtschaftsgeschichte des Altertums*, I, p. 392.
41. *Ibid.*, p. 381.
42. Barrow: *Slavery in the Roman Empire*, p. 78.
43. R. Firth: *Tikopia, a Primitive Polynesian Economy*, p. 274.
44. Heichelheim: *Wirtschaftsgeschichte des Altertums*, I, pp. 35-6.
45. H. Sée: *Les origines du capitalisme*, p. 7.
46. A. Gehlen: *Der Mensch*, pp. 133-6.
47. *An Appraisal of Anthropology to-day*, pp. 42-143.
48. Claude Lévy-Strauss cita un ejemplo típico en *Anthropologie structurale*, p. 126.
49. *An Appraisal of Anthropology to-day*, pp. 70-72; Ralph Linton: *The Tree of Culture*, pp. 53-7.
50. Gordon Childe: *Social Evolution*, pp. 166, 167-8.

1. *Mong Dsi* (Mong Ko traducido por Richard Wilhelm), p. 51-2.
2. Boissonade: *Le travail dans l'Europe chrétienne du moyen âge*, pp. 99-100-107.
3. T. Morgan: *Hawaii, a Century of Economic Change*, p. 25.
4. O.I.T.: *Les populations aborigènes*, p. 368.
5. T. Morgan: *Hawaii, a Century of Economic Change*, p. 25.
6. Yoshitomi: *Étude sur l'histoire économique de l'ancien Japon*, pp. 139-40.
7. Bratianu: *Études byzantines d'histoire économique et sociale*, p. 133; J. C.
8. Heichelheim: Vormittelalterliche Geschichtsepochen, pp. 163-4; J. C. Van Leur: *Eenige beschouwingen betreffende den Ouden Aziatischen Handel*, passim.
9. Gordon Childe: *What happened in History*, p. 193.
10. Schreiber: *Die Volkswirtschaftlichen Anschauungen der Scholastik seit Thomas v. Aquino*, p. 23.
11. Postan: "Chronology of Labour Services", en *Transactions of the Royal Historical Society*, 4th series, XX, 1937, pp. 192-3.
12. Kosminsky: "Services and Money Rents in the 13th Century" en: *Economic History Review*, vol. V, 1934-5, p. 43.
13. Günther Dessmann: *Geschichte der Schlesischen Agrarverfassung*, p. 58.
14. H. Pirenne: *Le mouvement économique et social au moyen âge*, p. 60.
15. T. Morgan: *Hawaii, a Century of Economic Change*, p. 26.
16. Glotz: *Le travail dans la Grèce antique*, p. 16.
17. Hitti: *History of the Arabs*, p. 626.
18. Diehl: *Les figures byzantines*, I. pp. 147-8.
19. Takizawa: *The Penetration of Money Economy in Japan*, pp. 71-9; Barton: *Peasant Uprisings in Japan of the Tokugawa Period*, pp. 8-26.
20. *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, artículo "Geschichte des Zinsfuss", (v. Below), vol. VIII, p. 1017.
21. Jacques Gernet: *Les aspects économiques du bouddhisme dans la société chinoise du Ve au Xe siècle*, p. 171.
22. Hauser: *Les débuts du capitalisme*, p. 19.
23. Mahabarata, XII, 62-9.
24. Rostovzev: *Social and Economic History of the Roman Empire*, p. 2.
25. López en: *Cambridge Economic History of Europe*, vol. II, p. 266.
26. Kiluscher: *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte*, I, p. 41.
27. Lokkegaard: *Islamic Taxation in the Classic Period*, pp. 66-8; Yoshitomi: *Etude sur l'histoire économique de l'ancien Japon*, pp. 74-82, 131-135.
28. *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, artículo "Geschichte des Zinsfusses", pp. 1026-7; Kulischer: *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte*, I, p. 336.
29. Radin: *Social Anthropology*, p. 115. Jacques Gernet: *Les aspects économiques du bouddhisme dans la société chinoise du Ve au Xe siècle*, p. 131.
30. W. Sombart: *Der moderne Kapitalismus*, I, p. 116; Glotz: *Le travail dans la Grèce antique*, p. 63-7; Sapori: *Mercatores*, pp. 20-1; *Histoire du Commerce*, I, pp. 140-1 (Lacour-Gayet), etc.
31. Takekoshi: *Economic aspects of the History of Civilization of Japan*, I, p. 346.
32. Kulischer: *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte*, I, p. 275.
33. López en: *Cambridge Economic History of Europe*, II, p. 306.
34. N. S. B. Gras: *Business and Capitalism*, p. 60.
35. Schumpeter: *Business Cycles*, I, p. 22.
36. Polanyi *et al.*: *Trade and Market in the Early Empires*, pp. 258-9, 269.
37. Von Below: *Probleme der Wirtschaftsgeschichte*, pp. 307-8.
38. Henri Pirenne: *Le mouvement économique et social du moyen âge*, p. 38.
39. Chan Ju-Kua: *His Work on the Chinese and Arab trade in the 12th and 13th Centuries*, pp. 191-239.
40. *Histoire du Commerce*, III, p. 397 (Georges Bonmarchand).
41. Andreades: "The Economic Life of the Byzantine Empire," en *Byzantium*,

p. 61.
42. López en: *Cambridge Economic History of Europe,* II, p. 281.
43. Rutgers: *Indonesië,* p. 46.
44. *Histoire du Commerce,* IV, pp. 143, 149; Polanyi, etc., *Trade and Market in the Early Empires,* p. 115.
45. *Histoire du Commerce,* III, p. 34.
46. López en: *Cambridge Economic History of Europe,* p. 46.
47. Cicero: *De Officiis,* I, 150-1.
48. Heichelheim: *Wirtschaftsgeschichte des Altertums,* p. 709.
49. Neumann: *Jews in Spain,* I, p. 164.
50. N. S. B. Gras: *Business and Capitalism,* pp. 38-9.
51. Margaret H. Cole: "The Investment of wealth in 13th century Genoa": *Economic History Review,* VIII, 2, May 1938, p. 187.
52. Hauser y Renaudot: "Les débuts de l'âge moderne", en *Peuples et civilisations,* vol. VII, p. 52-3.
53. R. West: *The Mining Community in Northern New-Spain,* pp. 26 y sigs.
54. Karl Kautsky: *Dier Vorläufer des neueren Sozialismus,* p. 201.
55. Hamilton: "American Treasure and the Rise of Capitalism", en Económica, noviembre de 1929, pp. 352-355.
56. Scott: *The Constitution and Finance of English, Scottish and Irish Joint Stock Cies to 1720,* p. 17.
57. H. Sée: *Origines du capitalisme,* pp. 36-7.
58. Barthélémi de Las Casas: *Oeuvres,* I, pp. 9-10, 34-5, 75-6, etc.
59. Hauser y Renaudot: "Les débuts de l'âge moderne", en *Peuples et civilisations,* vol. VIII, p. 645.
60. Colenbrander: *Koloniale Geschiedenis,* II, pp. 117-229.
61. Kaeppelin: *La compagnie des Indes Orientales,* p. 224.
62. Citado en Dr. W. van Ravesteyn jr.: *Onderzoekingen over de economische und sociale ontwikkeling van Amsterdam gedurende de 16e eeuw,* p. 218.
63. Kulischer: *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte,* II, p. 265.
64. G. Lefèvre: "La Révolution française", en *Peuples et civilisations,* vol. XIII, p. 349.
65. Hauser y Renaudot: "Les débuts de l'âge moderne", en *Peuples et civilisations,* vol. VIII, p. 349.
66. Kulischer: *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte,* II, p. 266.
67. H. Sée: *Les origines du capitalisme,* p. 92.
68. Nogaro y Oualid: *L'évolution du commerce, du crédit et du transfert depuis 150 ans,* p. 35.
69. Henri Pirenne: *Histoire économique de l'Occident médiéval,* pp. 479-483.
70. Hauser: *Les débuts du capitalisme,* pp. 34-6.
71. Kulischer: *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte,* I, p. 205; Vercauteren: *Luttes sociales à Liège,* pp. 102-3.
72. Henri Sée: *Les origines du capitalisme,* pp. 15-17.
73. Espinas: *Les origines du capitalisme,* I, p. 157.
74. N. S. B. Gras: *Business and Capitalism,* pp. 68-9.
75. Kulischer: *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte,* I, p. 218; Doren *Italienische Wirtschaftsgeschichte,* I, p. 502.
76. Georges Espinas: *Les origines du capitalisme,* I, p. 153.
77. Doren: *Italienische Wirtschaftsgeschichte,* I, p. 497.
78. G. Espinas: *Les origines du capitalisme,* I, pp. 175-6.
79. Pirenne: *Historie économique de l'Occident médiéval,* pp. 637, 646-7.
80. Kulischer: *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte,* II, p. 116.
81. Dénian: *Histoire de Lyon et du Lyonnais,* p. 87.
82. Kulischer: *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte,* II, p. 135.
83. U. Nef: "Mining and Metallurgy in medieval Civilisation", en: *Cambridge Economic History of Europe,* pp. 475-480.

84. Violet Barbour: *Capitalism in Amsterdam in the 17th Century*, pp. 35-9, 41, 109.
85. Pieter H. W. Sitzen: *The Industrial Development of the Netherland Indies.*
86. Raymond Firth: *Malay Fishermen*, p. 60.
87. S. F. Nadel: *A Black Byzantium*, p. 283; C. Lévy-Strauss: *Tristes Tropiques*, p. 148: Fan Wen-lan: "Einige Probleme der Chinesischen Geschichte", en: *Neue Chinesische Geschichtwissenschaft*, pp. 7 a 71.
88. Posthumus: *Bronnen tot de Geschiedenis van de Leidsche Lakennijverheid.*
89. Kulischer: *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte*, I, p. 218.
90. F. Mayr: *Aufänge des Handels und der Industrie in Osterreich*, p. 64; Wagenaar: *Amsterdam in zijn Opkomst.*
91. Sombart: *Der Moderne Kapitalismus*, I, pp. 814-7.
92. H. Sée: *Origines du capitalisme*, pp. 139-140.
93. Posthumus: *Bronnen tot de Geschiedenis van de Leidsche Lakennijverheid.*
94. Marc Bloch: *Les caractères originaux de l'histoire rurale française*, pp. 37-48.
95. Gras: *A History of Agriculture*, p. 161.
96. Gras: *Ibid.*, pp. 170, 183.
97. Sagnac: "La fin de l'ancien régime et la révolution américaine", en *Peuples et civilisations*, vol. XII, p. 57.
98. H. Sée: *Histoire économique de la France*, I, pp. 189-200.
99. Posthumus: *Bronnen tot de Geschiedenis van de Leidsche Lakennijverheid.* V, pieza 201.
100. Acta del 2 de febrero de 1247, Tailliar: *Recueil d'Actes*, citado en G. Espinas: *Les origines dn capitalisme*, I, p. 37, nota 1.
101. Raymond Firth: *Malay Fishermen*, p. 136.
102. Simiand: *Le salaire*, I, p. 148.
103. Vitruvio: *De Architectura*, X, pp. 6-7.
104. Hauser: *Les débuts du capitalisme*, pp. 8, 9, 11, 15; Pirenne: *Histoire de Belgique*, IV, p. 421.
105. W. Sombart: *Der Moderne Kapitalismus*, 1, 2, pp. 485-7.
106. J. H. Clapham: *An Economic History of Modern Britain*, I, pp. 86-9.
107. U. Nef: "Mining and Metallurgy in medieval civilization", en: *Cambridge Economic History of Europe*, II, pp. 464-6.
108. Kulischer: *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte*, II, p. 452.
109. Clapham: *An Economic History of Modern Britain*, I, pp. 249-50; A. P. Usher: *An Introduction to the Industrial History of England*, p. 305.
110. Sol Tax: *Penny Capitalism*, pp. 13, 14, 16.
111. Sapori: *Mercatores*, p. 50 y sigs.
112. Fischel: *Studia Arabica*, I, p. 77.
113. Hitti: *History of the Arabs*, p. 344.
114. Lien Sheng-yang: *Money and Credit in China*, p. 4.
115. Macri: *L'organisation de l'économie urbaine dans Byzance sous la dynastie de Macédoine*, pp. 18-9, 111.
116. R. S. López: "Silk Industries in the Byzantine Empire", en: *Speculum* XX, nº 1, p. 18.
117. A. Metz: *Die Renaissance des Islams*, pp. 417-423.
118. Nancy Lee Swann: *Food and Money in China*, pp. 265, 405 y sigs.
119. *An Outline History of Chine*, pp. 175-77; Helmut Wilhelm: *Gesellschaft und Staat in China*, p. 73; Du Shen: "Die Diskussion über das Problem der Keime des Kapitalismus in China", en: *Neue Chinesische Geschichtswissenschaft*, pp. 130-7.
120. Rostovzev: *Social and Economic History of the Roman Empire*, p. 95; Bratianu: *Études byzantines d'histoire économique et sociale*, p. 139.
121. Von Kremer: *Culturgeschichtliche Streifzüge auf dem Gebiete des Islams*, p. 77 (trad. inglesa).
122. Chen Huang-chang: *The economic principles of Confucius*, p. 656; Lien Sheng-

yang: *Money and Credit in China*, p. 3.
123. Suetone: *La vie des douze Césares*, livre 8, 18.
124. Jacques Gernet: *Les aspects économiques du bouddhisme dans la société chinoise du Ve au Xe siècle*, p. 141.
125. Heichelheim: *Wirtschaftsgeschichte des Altertums*, pp. 507-8, 565.
126. J.-J. Mayer: Introd. a la traducción del *Arthaçastra* de Kautilya, pp. 77-8; Rostovzev: *Social and Economic History of the Roman Empire*, p. 172.
127. Mazahéry: *La vie quotidienne des Musulmans au moyen-âge*, p. 117.
128. Helmuth Wilhelm: *Gesellschaft und Staat in China*, pp. 40-1, 73.
129. Bernard Lewis: "The Islamic Guilds", in *The Economic History Review*, nov. 1937, vol. VIII, nº 1, p. 20.
130. Fischel: *Jews in the Economic and Political Life of Medieval Islam*, pp. 13-4 y sigs.; A. Bonne: *State and Economics in the Middle East*, p. 48.
131. E. Balazs: "Les villes chinoises", en: *La Ville*, Recueils de la société Jean Bodin, pp. 237-8.
132. Ver en particular su carta a Engels del 14 de junio de 1853 (p. 420 del tomo I de la *Correspondencia*, publicada por Bebel y Bernstein; el 1er. artículo sobre la revolución española, diversos pasajes de *El Capital*, etc.).
133. *Histoire du Commerce*, II, p. 486.
134. Basil Davidson: *The African Awakening*, pp. 40-41.
135. Cfr. Sir George Sansom: *A History of Japan to 1334*, pp. 4, 235 y sigs.
136. Barton: *Ifugao Economics*, p. 405.
137. Respecto a la opinión de Alexander Hamilton, ver: *Propositions for a Constitution of Government and Speeches in the Federal Convention (the Works of Alex. Hamilton*, I, pp. 347-428).

Capítulo V

1. Capitein Elisa Joannes: *Staakunding-godgeleerd onderzoekchrift over de slavernij, als niet strijdig tegen de christelijke vrijheid*, Leyde, 1742. Citado en R. P. Rinchon: *La traite et l'esclavage des Congolais par les Européens*, p. 139.
2. Jean Yernaux: *Contrats de travail liégeois du XVIIe siècle*, p. 42.
3. Tawney: *Religion and the Rise of Capitalism*, p. 220.
4. G. Espinas: *Les origines du capitalisme*, II, p. 125.
5. Ferdinand Tremel: *Der Frühkapitalismus in Innerösterreich*, pp. 58-9.
6. G. Espinas: *Les origines du capitalisme*, I, pp. 213-9.
7. Glotz: *Le travail dans la Grèce antique*, pp. 104, 223-251.
8. G. Espinas: *Les origines du capitalisme*, IV, p. 263.
9. W. Sombart: *Der moderne Kapitalismus*, I, p. 37.
10. O. Hue: *Der Bergarbeiter*, I, pp. 262-9.
11. W. Sombart: *Der moderne Kapitalismus*, I, pp. 802-8.
12. J. Dorfman: *The Economic Mind in American Civilization*, vol. I, pp. 45, 117.
13. Tawney: *Religion and the Rise of Capitalism*, p. 209.
14. Alfred Bonne: *State and Economics in the Middle East*, pp. 155-8.
15. Audrey I. Richards: *Land, Labour and Diet in Northern Rhodesia*, p. 3.
16. Kulischer: *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte*, II, p. 186.
17. *Ibid.*, p. 464.
18. E. Levasseur: *Histoire des classes ouvrières de l'industrie en France*, I, p. 370.
19. A. P. Usher: *An Introduction to the Industrial History of England*, p. 310.
20. *13th Anual Report USA, Commissionner of Labor*, I, p. 24 y sigs.
21. G. Friedmann: *Où va le travail humain?* pp. 64-5.
22. Daniel Bell: *Work and its Discontents*, p. 7.
23. *Ibid.*, pp. 2-3.
24. J. Gouin, en *Revue Française du travail*, enero-febrero 1951.
25. G. Friedmann: *Le travail en miettes*, p. 29.
26. Daniel Bell: *Work and its Discontents*, p. 17.

27. G. Friedmann: *Le travail en miettes,* p. 80.
28. P. Sargant-Florence: *The Logic of British and American Industry,* pp. 149-50.
29. Vance Packard: *Les obsédés du standing,* p. 39.
30. Tennant: *The American Cigarette Industry,* pp. 15-17.
31. Yzerman: *De Geboorte van het moderne kapitalisme,* pp. 85-6.
32. Jacquemyns: *Histoire de la crise économique en Flandres,* p. 48.
33. Gayer, Rostov y Schwartz: *Growth and Fluctuation of the British Economy,* p. 239.
34. E. P. Cheyney: *An Introduction to the Industrial and Social History of England,* revised edition, p. 189.
35. J. Gouin, in *Revue française du travail,* enero-febrero 1951.
36. G. Friedmann: *Où va le travail humain?,* pp. 151-3.
37. G. M. Trevelyan: *Kultur und Sozialgeschichte Englands,* p. 459.
38. G. Espinas: *Les origines du capitalisme,* I, p. 165.
39. Jacques Lacour-Gayet: *Le roi Bilalama,* p. 4.
40. Heichelheim: *Wirtschaftliche Schwankungen der Zeit von Alexander bis Augustus,* pp. 98-9.
41. Fédération Internationale des Ouvriers sur Métaux: *Les plus grandes sociétés sidérurgiques du mondo libre.* Étude préfacée pour la conférence de l'acier qui s'est tenue à Vienne du 19 au 21 mars 1959.
42. Polanyi, *et al.: Trade and Market in the Early Empires,* p. 269.
43. Joan Robinson: *The Accumulation of Capital,* pp. 49, 73.
44. Hammond: *The rise of modern Industry,* p. 210.
45. E. Rogers: *Six Centuries of prices and wages.*
46. E. H. Phelps Brown y Sheila V. Hopkins: "Seven Centuries of Prices of Consumables, compared with Builders Wage-rates", en: *Economica,* New Series, XXIII, 92 (noviembre de 1956), pp. 311-14.
47. *Palgrave's Dictionary of Political Economy,* III, p. 193.
48. J. Kuczynski: *Die Theorie der Large der Arbeiter,* p. 256.
49. Hammond: *The rise of modern industry,* pp. 199-200.
50. Hammond: *The Town Labourer,* p. 65.
51. M. Dobb: *Wages,* p. 71.
52. Dr. A. Perren: *Les primes sur salaires dans les entreprises industrielles,* pp. 38, 43, 73.
53. *Manuel d'économie politique,* traducción alemana de la 1a. edición, p. 167.
54. *Ibid.,* p. 153.
55. *Ibid.,* p. 330.
56. *Ibid.,* p. 331.
57. *Trud,* 8/7/1955.
58. John Strachey: *Contemporary Capitalism,* pp. 104-6 y sigs.
59. Roman Rosdolsky: "Der esoterische und der exoterische Marx", en: *Arbeit Und Wirtschaft,* números de noviembre y diciembre de 1957 y de enero de 1958.
60. J. Steindl: *Maturity and Stagnation in American Capitalism,* pp. 229-336.
61. Galbraith: *The Affluent Society,* p. 333.
62. Vance Packard: *Les obsédés du standing,* pp. 44-5.
63. Arzumanian: "Questions de théorie marxiste-léniniste sur la paupérisation", en: *Economie et Politique,* octubre de 1956, en especial pp. 8, 9, 11, 12-3.
64. John Strachey: *Contemporary Capitalism,* p. 133.
65. *Ibid.,* pp. 144, 146.
66. *Ibid.,* pp. 149-151.
67. US Department of Commerce: *Historical statistics of the USA 1789-1939,* USA Statistical Abstract, 1958.
68. Producto real por hora: Frederick C. Mill: *Productivity and Economic Progress, Occasional Paper 38* del *National Bureau of Economic Research,* p. 2; Salario horario: serie publicada por el *Bureau of Labor Statistics.* Costo de la vida: series publicadas por Paul Douglas: *Real Wages,* por *Historical Statistics*

of the USA, y por *USA Statistical Abstract*, 1958.
69. Clover y Cornell: *The Development of American Industries*, p. 659.
70. Mazahéri: *La vie quotidienne des Musulmans au moyen âge*, p. 213.
71. R. López: *The trade of Medieval Europe: The South*, p. 334, Cambridge Economic History of Europe, II.
72. M. Postan: *The Trade of Medieval Europe: The North*, pp. 249-255, Cambridge Economic History of Europe, II.
73. Tawney: *Religion and the Rise of Capitalism*, p. 70.
74. J. H. Clapham: *An Economic History of Modern Britain*, I, p. 152.
75. Roth: *Die Uebererzeugung in der Welthandelsware Kaffee*, p. 23.
76. Dr. Kurt Ehrke. *Die Uebererzeugung in der Zementindustrie*, pp. 16-40.
77. Karl Marx: *Grundrisse der Kritik der politischen Oekonomie*, pp. 338-9 y sigs.
78. G. D. H. Cole en: *Encyclopedia of Social Sciences*, VIII, p. 20.
79. *Deutsche Zeitung und Wirtschaftzeitung*, 2/10/1957.
80. Cifras 1880-1939 Spurgeon Bell: *Productivity, Wages and National Income;* Cifras 1950 y 1957: *Statistical Abstract USA*, 1958.
81. *Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich 1934. Statistik der Bundesrepublik Deutschland*, vol. 36, cuaderno 3, p. 28 y sigs.
82. Alderer y Mitchell: *Economics of American Industry*, pp. 431-4.
83. Klein: *The Keynesian Revolution*, p. 68.
84. US Department of Commerce: *Historical Statistics of USA.*
85. J. Steindl: *Maturity and Stagnation in American Capitalism*, p. 167.
86. Slichter cita las primeras cifras en: *What's ahead for American Business?* p. 83; la segunda serie: S. Kuznets: "International Differences in Capital Formation", en: *Capital Formation and Economic Growth*, p. 62.
87. *USA Statistical Abstract 1958.*
88. Galbraith: *The Affluent Society*, pp. 257-8 y sigs.
89. Melville J. Herskovits: *Dahomey*, I, p. 64. Ver la descripción análoga del trabajo comunitario en Nupe, Nigeria, en S. F. Nadel: *A Black Byzantium*, pp. 248-9.
90. Vance Packard: *Les Obsédés du Standing*, pp. 263-4.
91. Horst Krockert en: *Die Mitarbeit*, no. 7, 1958.
92. Heichelheim: *Wirtschaftsgeschichte des Altertums*, I, pp. 630, 642.
93. Robert Latouche: *Les grandes invasions et la crise de l'Occident au Ve siècle*, p. 48.
94. Citado en E. F. Gautier: *Le passé de l'Afrique du Nord*, p. 259.
95. M. V. Levchenko: *Byzance, des origines à 1453*, pp. 28-9.
96. Rutgers: *Indonesië*, p. 57; *Handbook of American Indians*, p. 512; C. R. L. James: *Black Jacobins*, etc.
97. Ver en *An Outline History of China*, la extensa lista de las revueltas campesinas, pp. 44-6, 66-7, 101-3, 122-5, 141-4, 158-60, 166-7; 182-3, etc.
98. Barton: *Peasant Uprisings in Japan of the Tokugawa Period*, p. 1.
99. Artículo "Huelgas" en el *Dictionaire de la civilisation egyptienne.*
100. Massignon: "Islamic Guilds", en *Encyclopedia of the Social Sciences*, VII, p. 216.
101. Joseph Macek: *Le mouvement hussite en Bohème*, pp. 40-1 y 55-9.
102. J. L. y B. Hammond: *The town labourer*, pp. 65, 85.

Capítulo VI

1. *Histoire du Commerce*, III, p. 129.
2. Kees: *Kulturgeschichte des Alten Orients*, I, Aegypten, p. 103.
3. Glotz: *Le travail dans la Grèce antique*, p. 17.
4. Heichelheim: *Wirtschaftsgeschichte des Altermus*, I, p. 227.
5. S. K. Das: *Economic History of Ancient India* (Calcutta, 1925), p. 422.
6. *Histoire du Commerce*, I, p. 151.
7. Bratianu: *Études byzantines d'histoire économique et sociale*, pp. 137-8.

8. Hitti: *History of the Arabs*, p. 343.
9. H. Pirenne: *Histoire économique et sociale de l'Occident médiéval*, p. 127.
10. Yoshitomi: *Études sur l'histoire économique de l'Ancien Japon*, p. 212.
11. N. K. Sinha y A. Ch. Banerjee: *History of India*, p. 193.
12. Rostovzev: *Social and Economic History of the Roman Empire*, p. 158.
13. Raymond Firth: *Malay Fishermen*, p. 188.
14. Charles Wisdom: *The Chorti Indians of Guatemala*, p. 25.
15. Alexander Dietz, citado en J. C. van Dillen: *Het economisch karakter der middeleeuwse stad*, p. 98.
16. Kulischer: *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte*, II, p. 113.
17. Jacquemyns: *Histoire de la crise économique en Flandres, 1845-1850*, pp. 198-200.
18. T. S. Ashton: *An Economic History of England - The 18th Century*, p. 102.
19. Sol Tax: *Penny Capitalism*. pp. 14-5.
20. H. Pirenne: *Périodes d'histoire socialc du capitalisme*, p. 18.
21. Clapham: *An Economic History of Modern Britain*, I, p. 220.
22. *L'économie belge en 1953*, p. 156.
23. *Histoire du Commerce*, I, p. 254.
24. W. Steffen: *Die Geldumlaufgeschwindigkeit in der Unternehmung*, p. 42.
25. *Japanese Government Economic Stabilization Board: Economic Survey of Japan 1951-1952*, p. 133.
26. T. S. Ashton: *An Economic History of England - The 18th Century*, p. 112.
27. Statistical Abstract of the USA: *Historical Statistics*.
28. Selma Hagenauer: *Das iustum pretium bei Thomas von Aquino*, pp. 28-9; Karl Marx: *Das Kapital*, III, 1, p. 250.
29. James B. Jefferys: *Retail trading in Britain 1850-1950*, p. 117.
30. A. C. Hoffmann, TNEC Monograph Nr. 35: *Large-scale Organization in the Food Industry*.
31. James B. Jefferys: *Retail Trading in Britain 1850-1950*, pp. 27-31.
32. Geoffrey M. Lebhar: *Chain Stores in America 1859-1950*, p. 206.
33. *Histoire du Commerce*, I, pp. 308-9; Clover y Cornell: *The Development of American Industries*, p. 1020.
34. *Histoire du Commerce*, I, pp. 312-4.
35. James B. Jefferys: *Retail Trading in Britain 1850-1950*, p. 27.
36. Galbraith Holton y otros: *Marketing efficiency in Puerto Rico*, p. 17.
37. *Histoire du Commerce*, I, pp. 316-8; James B. Jefferys: *Retail Trading in Britain 1850-1950*, pp. 22, 61.
38. James B. Jefferys: *Retail Trading in Britain 1850-1950*, p. 65.
39. *Ibid.*, p. 72.
40. *Statistical Abstract of the USA*, 1958.
41. Saint Germes: *Les Ententes et la concentration de la production industrielle et agricole*, pp. 80-1.
42. *Wörterbuch der Volkswirtschaft*, 1932, II, p. 285 - *The Wholesale Grocer*, sept. 1954.
43. *Deutsche Zeitung und Wirtschaftszeitung*, 16/4/1958.
44. *Ibid.*, 30/5/1956.
45. *Statistical Abstract of the USA 1958*. Stacy May y Galo Plaza: *The United Fruit Cy in Latin America*, p. 63.
46. James B. Jefferys: *Retail Trade in Britain 1850-1950*, p. 73.
47. Weintraub y Magdoff en: *Econometrica*, octubre 1940.
48. *Survey of Current Business*, diciembre 1945.
49. M. Moreuil, en *Documents* de la Association Française pour l'Accroissement de la Productivité, nº 109, del 15/2/1957.
50. *Histoire du Commerce*, I, p. 310.
51. Cornell y Clover: *The Development of American Industries*, p. 1026; y M. Moreuil, en: *Documents* del 15/2/1957.

52. M. Moreuil, en *Documents* del 15/2/1957 y Prof. Mellerowicz en: *Deutsche Zeitung und Wirtschaftszeitung,* 14/2/1957.
53. Alderer y Mitchell: *Economics of American Industry,* pp. 166-7.
54. *Ibid.,* p. 168.
55. Lady Margaret Hall en: *The Listener,* 25/3/1955.
56. *Deutsche Zeitung und Wirtschaftszeitung,* 14/12/1957.
57. H. Pirenne: *Le mouvement économique et social au moyen âge,* p. 38.
58. *Histoire du Commerce,* I, p. 55.
59. *Ibid.,* p. 55.
60. Condliffe: *The Commerce of Nations,* p. 204.
61. J. Schumpeter: *Business Cycles,* I, p. 271.
62. Nogaro y Oualid: *L'évolution du Commerce, du Crédit et du Transport depuis 150 ans,* pp. 273, 283.
63. E. H. Chamberlin: *Theory of Monopolistic Competition,* p. 117 y sigs.; J. Steindl: *Maturity and Stagnation in American Capitalism,* p. 56 y sigs.
64. Spurgeon Bell: *Productivity, Wages and National Income* - Statistical Abstract USA.
65. Harold Barger: *Distribution's Place in the American Economy since 1869,* p. 61.
66. *Wörterbuch der Volkswirtschaft,* artículo "Handel" - WWI Mitteilungen 1953, No. 1.
67. *Journal of Marketing,* abril 1946 Nr. *Bulletin d'Information de l'Institut d'Étude Économique et Sociale des Classes Moyenness de Bruxelles,* agosto 1959; Stacy May y Galo Plaza: *The United Fruit Cy in Latin America,* pp. 40-67.
68. Cronell y Glover: *The Development of American Industries,* p. 265.
69. *Ibid.,* p. 801.
70. Citado por Daniel Bell en: "The Erosion of Work" (*The New Leader,* 13/9/1954).
71. Informe de la Misión belga a Estados Unidos del 14/10 al 26/11/1953: *Techniques de Vente,* pp. 15-6.
72. Vance Packard: *The Hidden Persuaders,* p. 222.
73. Colin Clark: *The conditions of economics progress,* pp. 397-401.
74. *Ibid.,* pp. 398-9.
75. Alfred Marshall: *Principles of Economics,* p. 276.
76. Alfred Marshall: *Economics of Industry,* p. 155.

Capítulo VII

1. Ruth Bunzel: *The Economic Organization of Primitive Peoples,* p. 346.
2. Dr. J. H. Boeke: *De Theorie der Indische Ekonomie,* p. 49.
3. Raymond Firth: *Malay Fishermen,* p. 162.
4. H. Cunow: *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte,* I, p. 241.
5. Kin Wei-shaw: *Democracy and Finance in China,* p. 66.
6. H. Cunow: *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte,* I, p. 240; R. Thurnwald: artículo "Wirtschaft" en: *Reallexicon der Vorgeschichte,* vol. XIV, p. 408.
7. Huart y Delaporte: *L'Iran antique,* pp. 138-9.
8. H. Pirenne: *Le mouvement économique et social au moyen âge,* p. 17.
9. E. Cuq: *Les nouveaux fragments du Code de Hammourabi sur le prêt à intéret,* pp. 21-8; Eilers: *Die Gesetzgebung Hammurabis,* p. 23.
10. O.I.T.: *Les populations aborigènes,* p. 407.
11. Bauer y Yamey: *The Economics of Underdeveloped Countries,* p. 65.
12. Sobre Bizancio: Ostrogorski: *Geschichte des byzantinischen Staates,* pp. 88, 217; sobre la India: *Cambridge History of India,* IV, pp. 451-4; sobre China: Wittfogel: *Wirtschaft und Gesellschaft Chinas,* pp. 349-50; sobre Japón: Takizawa: *The Penetration of Money Economy in Japan,* pp. 21-2, etc.
13. Dauphin-Meunier: *Histoire de la banque,* p. 5; Cuq: *Les nouveaux fragments du code de Hammourabi,* pp. 26-32.

14. Huart y Delaporte: *L'Iran antique*, p. 141.
15. Christensen: *L'Iran sous les Sassanides*, pp. 166-7.
16. Dauphin-Meunier: *La banque à travers les âges*, I, pp. 30-1.
17. Heichelheim: *Wirtschaftsgeschichte des Altertums*, pp. 351-2.
18. Rostovzev: *Social and Economic History of the Hellenistic World*, pp. 127 1280.
19. Runciman: *La civilisation byzantine*, pp. 90, 92.
20. Jacques Gernet: *Les aspects économiques du bouddhisme dans la société cl noise du Ve au Xe siècle*, pp. 20, 167-8 y otras.
21. Yang Lien-sheng: "Buddhist Monasteries and Four Money-Raising Instit tions", en: *Harvard Journal of Asiatic Studies*, vol. 13, junio 1950, No. 1- pp. 174-6.
22. Eijiro Honjo: *The Social and Economic History of Japan*, pp. 72-3.
23. Mozahéry: *La vie quotidienne des Musulmans au moyen âge*, p. 302.
24. Genestat: *Rôle des Monastères comme Etablissements de Crédit*, p. 19, sob Normandía; Karl Lamprecht: *Deutsches Wirtschaftsleben im Mittelalter*, p. 1446, sobre Alemania; Coulton: *The medieval village*, pp. 284-6, sob Italia; Mackinson: *Social and Industrial History of Scotland*, p. 74, sobre E cocia; H. van Wervecke: *Annales*, IV, pp. 459-60, sobre Países Bajos, etc.
25. Dauphin-Meunier: *La banque à travers les âges*, I, pp. 86-9.
26. Heichelheim: *Wirtschaftsgeschichte des Altertums*, I, p. 342.
27. Jathar y Beri: *Indian Economics*, II, p. 329.
28. Ki Fein-shen: *Essai sur l'origine et l'évolution des banques en Chine*, pp. 4-
29. Eckel: *The Far East since 1500*, p. 105.
30. Fischel: *Jews in the Economic and Political Life of Medieval Islam*, pp. 3, 13-4; 26-8.
31. Kulischer: *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte*, I, p. 330.
32. R. de Roover: *L'évolution de la lettre de change: XIV-XVIIIe siècle*, p. 2
33. J. C. van Dillen: *History of the principal public banks*, pp. 81-4.
34. Rodkey: Artículo "Deposits" en: *Encyclopedia of Social Sciences*, II, p. 41
35. Sayous: *Les banques de dépot, les banques de crédit et les sociétés financi res*, p. 12.
36. Bigwood: *Le régime juridique et économique du commerce de l'argent da la Belgique du moyen âge*, pp. 362-7 y passim; R. de Roover: *Money, Bankir and Crédit in Medieval Bruges*, pp. 117-20.
37. J. Schumpeter: *Business Cycles*, II, p. 614.
38. Molina: *De Iustitia et Iure*, vol. II, 1597-359: 15.
39. R. de Roover: *L'évolution de la lettre de change*, II, p. 26.
40. *Ibid.*, p. 23.
41. Dauphin-Meunier: *La banque à travers les âges*, I, p. 9; Ki Fein-shen: *Essai s l'origine et l'évolution des banques en Chine*, pp. 144-5; *Cambridge Histo of India*, I, pp. 218-9.
42. Glotz: *Le travail dans la Grèce antique*, p. 73.
43. Boissonnade: *Le travail dans l'Europe chrétienne du moyen âge*, pp. 65-6 Fischel: *Jews in the Ecouomic and Political Life of Medieval Islam*, pp. 1 24; N. S. B. Gras: artículo "Bill of exchange" en: *Encyclopedia of Soc Sciences*, II, p. 450.
44. Glotz: *Le travail dans la Grèce antique*, p. 73.
45. Glotz: *Le travail dans la Grèce antique*, p. 142; López: "The Trade in M dieval Europe: The South", en *Cambridge Economic History of Europe*, p. 267.
46. Sapori: *La crisi delle compagnie*, p. 249.
47. R. de Roover: *Money, Banking and Credit in Medieval Bruges*, p. 40.
48. Fischel: *Jews in Medieval Islam*, pp. 28-9.
49. Nancy Lee Swann: *Food and Money in Ancient China*, p. 393.
50. Bigo: *Les bases historiques de la finance moderne*, p. 100.

51. Hauser et Renaudot: *Les débuts de l'âge moderne* (vol. VIII de *Peuples et Civilisations*), p. 346.
52. J. C. van Dillen: *History of the principal public banks*, passim.
53. R. de Roover: *L'évolution de la lettre de change*, I, p. 350, II, p. 83.
54. King: *History of the London Discount Market*, p. 5; Bigo: *La Caisse d'Escompte et les origines de la Banque de France*, p. 16; sir John Clapham: *The Bank of England*, pp. 6, 8, 18, 27, 123.
55. R. de Roover: *L'évolution de la lettre de change*, I, p. 119.
56. Clapham: *History of the Bank of England*, p. 153.
57. Bigo: *La Caisse d'Escompte et les origines de la Banque de France*, passim.
58. Sir John Clapham: *History of the Bank of England*, p. 118.
59. J. Schumpeter: *Business Cycles*, I, p. 292.
60. King: *History of the London Discount Market*, pp. 7-8.
61. D. M. Joslin: "London private bankers 1720-1785", en: *The Economic History Review*, VIII, nº 2, 1954, pp. 171-2, 182.
62. King: *History of the London Discount Market*, p. 18.
63. *Ibid.*, p. 11.
64. G. von Haberler: *Prospérité et dépression*, II, p. 333.
65. J. Schumpeter: *Business Cycles*, I, p. 124.
66. Clapham: *An Economic History of Modern Britain*, II, pp. 352-3.
67. René Dumont: *Le problème agricole français*, p. 334.
68. J. Schumpeter: *Business Cycles*, I, p. 124.
69. Wicksell: *Lectures*, II, pp. 190-2.
70. *New York Times*, 17 de enero de 1955.
71. J. Schumpeter: *Business Cycles*, II, p. 608.
72. King: *History of the London Discount Market*, pp. 83, 270-1.
73. Heichelheim: *Wirtschaftsgeschichte des Altertums*, I, p. 687; López: "The Trade of Medieval Europe: The South", en: *Cambridge Economic History of Europe*, II, pp. 309-10; R. de Roover: *L'Evolution de la Lettre de Change*, II, p. 35.
74. S. Schweizer, en: *Evolution récente du rôle des banques*, p. 79.
75. King: *History of the London Discount Market*, p. 16.
76. Macrae: *The London Capital Market*, p. 130.
77. R. de Roover: *Money, Banking and Credit in Medieval Bruges*, pp. 294-7.
78. Polanyi, *et al.*: *Trade and Market in the Early Empires*, p. 14.
79. Clapham: *An Economic History of Modern Britain*, III.
80. Fernand Baudhuin: *Crédit et Banque*, pp. 47-9.
81. Compton y Bott: *British Industry*, p. 170, 178.
82. R. S. Sayers: *Modern Banking*, p. 44.
83. R. Schweizer, en: *Évolution récente du rôle des banques*, p. 95.
84. Kulischer: *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte*, I, p. 343.
85. Condliffe: *The Commerce of Nations*, p. 96.
86. R. de Roover: *L'évolution de la lettre de change*, I, p. 16.
87. F. Baudhuin: *Crédit et banque*, p. 188; Paul H. Emden: *Money Powers of Europe*, passim.
88. Clapham: *An Economic History of Modern Britain*, II, p. 355.
89. N. Macrae: *The London Capital Market*, pp. 88, 177.
90. R. S. Sayers: *Modern Banking*, p. 65.
91. P. Fitzgerald: *Industrial Combinaison in England*, p. 101.
92. Clapham: *An Economic History of Modern Britain*, III, p. 234.
93. *Ibid.*, p. 242.
94. A. A. Berle: *The xxth Century Capitalist Revolution*, p. 30.
95. *The Economist*, 14/2/1959.
96. Gardiner C. Means: *The Structure of American Economy*, p. 153.
97. Tennant: *The American Cigarette Industry*, p. 101; *The Manchester Guardian*, 5/6/1959.

98. Sargant Florence: *The Logic of British and American Industry*, pp. 183, 189, 203, 193.
99. N. Macrae: *The London Capital Market*, pp. 386-9, 104.
100. A. Mehta: *Democratic Socialism*, p. 105.
101. Oualid: *Répétitions écrites de législation industrielle*, p. 184-5.
102. Seligman: *Instalment Credit*, I, pp. 13 y sigs.
103. F. Baudhuin: *Crédit et banque*, pp. 16-7.
104. Schweizer: *Évolution récente du rôle des banques*, pp. 92-3.

Capítulo VIII

1. B. Nogaro: *Cours d'économie politique*, I, p. 323.
2. R. P. Kent: *Money and Banking*, pp. 6-7.
3. B. Nogaro: *La monnaie et les systèmes monétaires*, p. 6.
4. R. P. Kent: *Money and Banking*, p. 9.
5. Heichelheim: *Wirtschaftsgeschichte des Altertums*, pp. 202-4.
6. *Ibid.*, pp. 421, 428.
7. *Ibid.*, pp. 684-6.
8. *Ibid.*, p. 204.
9. Barker: *Eenige Beschouwingen over het Geldwezen in de inheemsche Samenleving van Nederlandsch-Indie*, pp. 1-3.
10. B. Nogaro: *La monnaie et les systèmes monétaires*, pp. 87-8.
11. Irving Fisher: *Purchasing Power of Money*, 1911, p. 24.
12. B. Nogaro: *Cours d'économie politique*, I, pp. 391-2.
13. B. Nogaro: *La monnaie et les systèmes monétaires*, p. 218.
14. Lokkegaard: *Islamic Taxation in the classic period*, p. 94.
15. Heichelheim: *Wirtschaftsgeschichte des Altertums*, pp. 554-5.
16. Glotz: *Le travail dans la Grèce antique*, p. 278.
17. Chen Huang-chang: *The Economic Principles of Confucius and his School*, II, p. 432.
18. *Practica della Mercatura*, pp. 152-55.
19. R. de Roover: *L'évolution de la lettre de change*, II, p. 52.
20. Bigo: *La Caisse d'Escompte et les origines de la Banque de France*, p. 19.
21. Kulischer: *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte*, II, p. 346.
22. Lacour-Gayet: *Histoire du Commerce*, III, p. 445.
23. *Ibid.*, III, p. 303.
24. R. de Roover: *L'évolution de la lettre de change*, II, p. 83.
25. Bigo: *Les bases historiques de la finance moderne*, p. 22.
26. H. Hauser: *Les débuts du capitalisme*, pp. 21-2.
27. R. de Roover: *L'évolution de la lettre de change*, I, p. 115; id. *Money, Banking and Credit in Medieval Bruges*, p. 283.
28. Ki Fein-chen: *Essai sur l'origine et l'évolution des banques en Chine*, pp. 144-5.
29. Chen Huang-chang: *The Economic Principles of Confucius and his School*, II, p. 433.
30. J. C. Van Dillen: *History of the principal public banks*, pp. 40-1, 81-2, y sigs., p. 336 y sigs.
31. Kulischer: *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte*, II, p. 346.
32. *Ibid.*, p. 348.
33. Dauphin Meunier: *La banque à travers les âges*, I, p. 318.
34. Clapham: *History of the Bank of England*, pp. 122-131.
35. R. P. Kent: *Money and Bankiug*, pp. 104-6; Jean Marchal, citado por L. Camu, en: *Evolution récente du rôle des banques*, p. 23.
36. Eisler: *Das Geld*, p. 204.
37. Usher: *The Early History of Deposit Banking in Mediterranean Europe*, pp. 21-2.

38. Kulischer: *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte,* I, p. 332.
39. Informe Macmillan, citado en Strachey: *A Program for Progress,* p. 106. El subrayado es nuestro.
40. R. P. Kent: *Money and Banking,* p. 125.
41. B. Nogaro: *La monnaie et les systèmes monétaires,* p. 23.
42. N. Macrae: *The London Capital Market,* p. 239.
43. R. S. Sayers: *Modern Bankin,* pp. 35-6.
44. L. Camu, en: *L'évolution récente du rôle des banques,* pp. 29-31.
45. *Ibid.,* pp. 21-2.
46. N. Macrae: *The London Capital Market,* p. 195.
47. J. Laurence Laughlin: *A new exposition of Money, Credit and Prices,* vol. II, p. 35.
48. Nogaro y Oualid: *L'évolution du commerce, du crédit et des transports depuis 150 ans,* pp. 59-60, 143-150.
49. *Palgrave's Dictionary of Political Economy,* II, p. 792.
50. F. Baudhuin: *Crédit et Banque,* p. 112.
51. *Problèmes économiques,* 21/8/1951.
52. Mosse: *La Monnaie,* pp. 30-7.
53. Condliffe: *The Commerce of Nations,* pp. 188-9.
54. J. Strachey: *A Program for Progress,* pp. 120-2.
55. M. L. Anselme Rabinovitch, en: *Le Monde,* 19-20 mayo 1957.
56. B. Nogaro: *La monnaie et les systèmes monétaires,* pp. 68-70.
57. F. Baudhuin: *Crédit et banque,* pp. 152-3.
58. R. S. Sayers: *Modern Banking,* p. 179.
59. *Ibid.,* p. 83.
60. G. D. H. Cole: *Money, its present and future,* pp. 40-41.
61. F. Baudhuin: *Crédit et banque,* p. 58.
62. *Ibid.,* p. 58.
63. Slichter: *What's ahead for American Business?,* pp. 6-7.
64. R. S. Sayers: *Modern Banking,* p. 131.
65. B. Nogaro: *La monnaie et les systèmes monétaires,* pp. 48-59; *Rapport de la Banque Internationale des Payements 1952,* pp. 145-6.
66. T. Balogh en: *The Economics of Full Employment,* p. 142.
67. *Ibid.,* p. 136.
68. F. A. Burckardt, en: *The Economics of Fnll Employment,* pp. 9-10.
69. Moulton: *Controlling Factors in Economic Development,* p. 306.
70. J. Strachey: *A Program for Progress,* p. 112.
71. R. S. Sayers: *Modern Banking,* p. 196; R. Balogh, en: *The Economics of Full Employment,* p. 129.
72. Eisler: *Das Geld,* p. 178.
73. J. M. Keynes: *General Theory,* p. 311 y sigs.; Hawtrey, en: *La Monnaie,* p. 18; F. A. Burckardt, en: *The Economics of Full Employment,* p. 21.
74. J. M. Keynes: *How to pay for the War.*
75. R. L. Ewinsohn: *Histoire de l'inflation,* pp. 27-9.
76. B. Nogaro: *La monnaie et les systèmes monétaires,* pp. 215-6.
77. Von Mises: *Theory of Money and Credit,* pp. 346-7.
78. J. Strachey: *A Program for Progress,* pp. 108-9.
79. J. Schumpeter: *Sozialprodukt und Rechenpfennige.*
80. Piero Sraffa, en: *Economic Journal,* marzo 1932.

Capítulo IX

1. Heichelheim: *Wirtschaftsgeschichte des Altertums,* pp. 691-2, 704.
2. Rostovzev: *Social and Economic History of the Roman Empire,* pp. 148-9.
3. Bratianu: *Études byzantines d'histoire économique et sociale,* p. 139.
4. Heady: *Economics of Agricultural Production,* p. 418.

5. Diehl, en: *Schmollers Jahrbuch, Sonderheft,* 1932, p. 28.
6. Abel: *Agrarkrisen und Agrarkonjunktur in Mitteleuropa,* pp. 15-16.
7. Gino Luzzato: *Storia économica d'Italia,* I, p. 211.
8. N. S. B. Gras: *The evolution of the English Corn Market,* p. 28.
9. *Ibid.,* p. 45.
10. Gino Luzzato: *Storia Economica d'Italia,* I, pp. 246-7.
11. N. S. B. Gras: *The Evolution of the English Corn Market,* pp. 47-56.
12. Abel: *Agrarkrisen und Agrarkonjunktur in Mitteleuropa,* p. 54.
13. N. S. B. Gras: *The Evolution of the English Corn Market,* p. 123; E. J. Fisher: "The Development of the London Food Market", en: *Economic History Review,* vol. V, no. 2, p. 50; A. P. Usher: *History of the Grain Trade in France,* pp. 56, 61-2.
14. N. S. B. Gras: *The Evolution of the English Corn Market,* p. 218.
15. *Ibid.,* pp. 123, 144-149, 220.
16. *Ibid.,* pp. 76-7; A. P. Usher: *History of the Grain Trade in France,* p. 60.
17. Usher: *History of the Grain Trade in France,* pp. 6-8 y sigs.; F. J. Fisher: *The Development of the London Food Market,* p. 64.
18. N. S. B. Gras: *The Evolution of the English Corn Market,* p. 218.
19. Abel: *Agrarkrisen und Agrarkonjunktur in Mitteleuropa,* p. 61.
20. N. S. B. Gras: *A History of Agriculture,* p. 218.
21. Ely y Wehrwein: *Land Economics,* p. 119; artículo "Grundrente" en Conrad's *Handwörterbuch der Staatswissenschaften,* V, p. 167.
22. Ely y Wehrwein: *Land Economics,* p. 137.
23. *Ibid.,* pp. 134-5.
24. I.B.R.D. Mission Report: *The Economic Development of Iraq,* p. 235.
25. A. Wauters: "Les sources doctrinales du marxime", en: *Revue des Sciences Economiques,* A. L. D. Lg., 33o. año, no. 116, die. 58, p. 232; Karl Marx: *Das Kapital,* 1a. ed. Tomo III, vol. 2, pp. 278-9.
26. N. S. B. Gras: *A History of Agriculture,* p. 274.
27. F. Baudhuin: *Economique agraire,* p. 89.
28. Bank of International Settlements, *22nd anual report,* 1952, p. 41.
29. *Rapport sur la situation économique dans les pays de la Communauté,* sept. 1958, p. 35.
30. US. Dept. of Agriculture: *Changing Technology,* p. 37.
31. Renne: *Land Economics,* p. 421.
32. J. Johnson: *Irish Agriculture in Transition,* p. 5.
33. René Dumont: *Le problème agricole français,* p. 329.
34. N. S. B. Gras: *A History of Agriculture,* p. 148.
35. Ely y Wehrwein: *Land Economics,* p. 121.
36. *Ibid.,* p. 120.
37. Renne: *Land Economics,* p. 215.
38. Abel: *Agrarkrisen und Agrarkonjunktur in Mitteleuropa,* pp. 103, 188-202.
39. Ely y Wehrwein: *Land Economics,* p. 172.
40. Shannon: *The Farmer's last Frontier,* pp. 126-7.
41. Nogaro y Oualid: *L'Évolution du Commerce, du Crédit et du Transport depuis 150 ans,* p. 194.
42. Garigou-Lagrange: *Production agricole et économie rurale,* p. 66.
43. René Dumont: *Le problème agricole français,* Prefacio.
44. Clapham: *An Economic history of modern Britain,* III, pp. 83-4. También de Conrad *Handworterbuch der Staatswissenschaften,* I, artículo: "Agrargeschichte", p. 218.
45. Serge Mallet, en: *France-Observateur,* 10/12/1959.
46. René Dumont: *Le problème agricole français,* p. 317 y *Rapport sur la situation économique dans les pays de la Communauté,* sept. 1958, p. 35.
47. F. Baùdhuin: *Economique agraire,* p. 91.
48. J. De Castro: *Géopolitique de la faim;* passim.

49. Renne: *Land Economics,* p. 268.
50. G. D. H. Cole: *World in transition,* p. 89.
51. Heady: *Economics of Agricultural Production,* p. 701.
52. Henri Brousse, en: *Revue Economique,* sept. 1953.
53. Gilbert Burck, en: *Fortune,* junio 1955.
54. F. A. O.: *Anuario de Estadísticas,* 1952.
55. *Bulletin du Comité National belge de la F.A.O.*: VIII, no. 3, 1954.
56. J. Schumpeter: *Business cycles,* p. 739.
57. René Dumont: *Le problème agricole français,* pp. 324-5.
58. Dorfman: *The Economic Mind in American Civilization,* pp. 118, 338.
59. Ely y Wehrwein: *Land Economics,* p. 76.
60. Palme Dutt: *British India Today,* pp. 243-8, ed. alemana 1951.
61. Ely y Wehrwein: *Land Economics,* p. 97.
62. Shannon: *The Farmer's Last Frontier,* p. 64.
63. *Cahiers algériens,* no. 3, pp. 117-8.
64. *La Question tunisienne,* no. 2, p. 25.
65. *Morocco,* pp. 73-4.
66. *Report of the ad hoc Committee on Forced Labour,* ONU, p. 621.
67. George Padmore: *Britain's Third Empire,* pp. 38-40, 50, 59-60.
68. *Ibid.,* pp. 17-8, 28.
69. *Kandian Peasantry Report,* pp. 71-3.
70. Condliffe: *The Commerce of Nations,* p. 316.
71. Sobre Egipto, Hans Briner, en: *Basler Nationalzeitung,* 8/5/1953.
72. Weulersse: *Le Pays des Alaouites,* p. 22.
73. H. K. Lee: *Land Utilisation and Rural Economy,* p. 163.
74. I. B. R. D. Report: *The Economic Development of Iraq.,* p. 143.
75. Alfred Bonne: *State and Economics in the Middle East,* p. 132.
76. *La Réforme Agraire,* publicación de la ONU, 1951, p. 18.
77. *Panorama Económico,* 1953, no. 1, p. 34.
78. Fledderus y Van Kleeck: *Technology and Livelihood,* p. 92.
79. Institut d'Economie Agricole de Gand — *Berichte über Landwirtschaft,* 1, S. 43, Hamburgo.
80. Ely y Wehrwein: *Land Economics,* p. 207.
81. *Socialist Call,* abril-mayo 1957.
82. G. D. H. Cole: *World in Transition,* pp. 26-7.
83. *La Libre Belgique,* 12/12/1959.
84. *USA. Statistical Abstract 1958* y *Historical Statistics.*
85. Jacques Severin: "Democratie mexicaine", en: *Esprit,* mayo 1952, p. 791.
86. *Progrès de la Réforme Agraire,* publicado en 1954 por la ONU, p. 181.
87. *New York Times,* 10/9/1959 y *Socialist Call,* abril-mayo 1957.
88. J. De Castro: *Géopolitique de la Faim,* pp. 47, 90-3.
89. Nogaro y Oualid: *L'évolution du commerce, du crédit et du transport depuis 150 ans,* p. 165.
90. Alfred Bonne: *Studies in Economic Development,* p. 146.
91. Frith Baade: "Der Weltlauf zum Jahre 2000", pp. 30-31, 57, de la edición de bolsillo publicada por Non-Stop Bücherei, Berlín.
92. Fairfield Osborne: *Our plundered Planet,* pp. 74-5 *New York Times,* 20/2/1959.
93. *The New York Times,* 27/12/1957.
94. *Le Monde,* 24/7/1953.
95. J. Schumpeter: *History of Economic Analysis,* p. 1010.
96. Paul M. Sweezy: *The Theory of Capitalist Development,* pp. 115-125 y sigs.
97. L. von Bortkiewicz: "Die Rodbertus' sche Grundrententheorie und die Marx' sche Lehre von der absolutent Grundrente", en: *Archiv für die Geschichte des Sozialismus und der Arbeiterbewegung* de Carl Grünberg, vol. I, 191.1. pp. 426-9.
98. *Ibid.,* pp. 423-4.

1. Carl Shoup: *Principles of National Income Analysis,* p. 27.
2. Jean Marchal y Jacques Lecaillon: *La répartition du revenu national,* vol. VIII, pp. 141-153.
3. Carl Shoup: *Principles of National Income Analysis,* p. 85.
4. Bauer y Yamey: *The Economics of Under-Developed Countries,* p. 20.
5. Simon Kuznets: "Government Product and National Income", en: *Income and Wealth Series,* I, p. 193-4.
6. William H. Whyte jr.: *The Organization Man,* p. 19.
7. F. J. Markovich: *Le problème des services et le revenu national,* Bulletin S.E.D.E.I.S., no. 699, 1 junio 1958, p. 44 y sigs.
8. Carl Shoup: *Principles of National Income Analysis,* p. 24.
9. *Ibid.,* p. 85.
10. Simon Kuznets: *Economic Change,* pp. 161-2.
11. *Op. cit.,* p. 196.
12. *National Income Statistics, Sources and Methods,* publicado por *(British) Central Statistical Office,* pp. 3, 10, 31-2.
13. Alvin Hansen: *Business Cycles and National Income,* p. 96.
14. Economic Stabilization Board of Japan: *Economic Survey of Japan 1951-52,* p. 272.
15. J. Schumpeter: *Business Cycles,* II, p. 566.
16. V. Woytinsky: *Les conséquences sociales de la crise* (publicación de la OIT), pp. 139-40.
17. Ruggles: *An Introduction to National Income and Income Analysis,* p. 68.
18. *National Income Statistics, Sources and Methods,* p. 72.
19. Alvin Hansen: *Business Cycles and National Income,* p. 94.
20. *Ibid.,* p. 96.
21. *Ibid.,* p. 96.
22. R. Ruggles: *An Introduction to National Income and Income Analysis,* p. 68.
23. Rudolf Eckert: *Les théories modernes de l'expansion économique,* p. 42.
24. M. Abramovitz: *Inventoires and Business Cycles,* p. 329.
25. G. Espinas: *Les origines du capitalisme,* I, p. 165.
26. Citado en: Pitrim A. Sorokin: *Society, Culture and Personality,* p. 274.
27. Carr-Sanders, D. Caradog Jones y C.A. Moser: *A Survey of Social Conditions in England and Wales,* p. 176.
28. Carl Shoup: *Principles of National Income Analysis,* p. 326; Kuznets: *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings,* p. 216; Carl Shoup: *Principles of National Income Analysis,* pp. 326-30; *Federal Reserve Board and Michigan Survey Research Center: 1950, Survey of Consumer Finances.*
29. M. Herskovitz: *Economic Life of Primitive Peoples,* p. 93.
30. Joan Robinson: *The Accumulation of Capital,* pp. 82-3.
31. L. von Bortkiewicz: "Zur Berechtigung der Grundlagen der theoretischen Konstruktion von Marx im 3. Band des Kapitals", en: *Jahrbücher fiir Nat. Oekonomie rend Statistik,* julio 1907; Paul Sweezy: *The Theory of Capitalist Development,* pp. 114-128.
32. J. Schumpeter: *Business Cycles,* II, pp. 101-2.
33. Wolfram Eberhard: *Chinas Geschichte,* p. 264.
34. Carl Shoup: *Principles of National Income Analysis,* pp. 179, 194, 216.
35. *The Economist,* 6/5/1944.
36. Carl Shoup: *Principles of National Income Analysis,* p. 214.
37. F. Barret: *L'évolution du capitalisme japonais,* III, p. 345.
38. G. Jacquemyns: *La société belge sous l'occupation allemande 1940-44,* vol. I, pp. 123, 132-3, 138.
39. Prof. Bruno Gleitze, en: *WWI Mitteilungen,* marzo 1955, p. 55.
40. Leinberg, Ussing y Zeuthen, en: *Income Redistribution and Social Policy,*

ed. por Alan T. Peacock, p. 69.
41. *Ibid.*, pp. 114, 156-7, 144-5, 81.
42. Rottier y J. F. Albert, en: *Income Redistribution and Social Policy*, p. 135-6.
43. Rottier y J. F. Albert, *ibid.*, p. 114; *Rapport au Congrés du P.S.B. des 12-13 decembre 1959*, p. 51.
44. F. Weaver: "Taxation and Redistribution in the United Kingdom", en *Review of Economics and Statistics*, agosto 1950, pp. 201-213.
45. Leinberg, Ussing y Zeuthen, en: *Income Redistribution and Social Policy*, p. 63.
46. Simon Kuznets: *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings*, passim y pp. 36-9.
47. *Studies in Income and Wealt*, publicado por NBER, vol. 132, p. 302 (Nueva York, 1951).
48. *Statistical Abstract of the USA*, 1958.
49. *Mitteilungen Des WIWI* oct-nov, 1950.
50. Vance Packard: *Les Obsédés du Standing*, p. 26.
51. Simon Kuznets: *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings*, p. 216 y *Statistical Abstract of the USA 1958*.
52. Richard M. Titmuss: *Income Distribution and Social Change*, p. 39 (de la edición de bolsillo publicada por Allen & Unwin).
53. *Ibid.*, inter al. pp. 169-186.

Capítulo XI

1. Schumpeter: *Business Cycles*, I, p. 225.
2. Abel. *Agrarkrisen und Agrarkonjunktur in Mittelalter*, p. 158.
3. Jean Fourastié: *Le grand espoir du XXe siècle*, París, 1949, p. 141.
4. Keynes: *Théorie générale*, p. 43.
5. Guitton: *Les fluctuations économiques* (9o. volumen del *Traité d'Économie Politique*, de Gaëtan Pirou), pp. 174-5.
6. Karl Marx: *Grundrisse*, I, p. 310.
7. Klein: *The Keynesian Revolution*, p. 8.
8. Von Hayek: *Geldtheorie und Konjunkturtheorie*, pp. 51, 103.
9. Keynes: *Théorie générale*, p. 330.
10. G. von Haberler: *Prospérité et dépression*, pp. 154-5.
11. Hansen: *Business Cycles and National Income*, p. 50; Roth: *Die Uebererzeugung in der Welthandelsware Kaffee*, pp. 104-5; Tennant. *The American Cigarette Industry*, pp. 192-4, etc.
12. Aftalion: *Crises périodiques*, I, pp. 359-364; W.C. Mitchell: *Business Cycles and Employment*, pp. 10-11; Keynes: *Théorie générale*, p. 328; Schumpeter: *Business Cycles and National Income*, p. 564; Guitton: *Les fluctuations économiques*, p. 321.
13. G. von Haberler: *Prospérité et dépression*, p. 298.
14. Gayer, Rostov y Schwartz: *The Growth and Fluctuation of the British Economy*, p. 557.
15. J. M. Clark, citado en Hansen: *Business Cycles and National Income*, p. 370.
16. Nathalia Moszkowska: *Zur Kritik Moderner Krisentheorien*, p. 62.
17. Schumpeter: *Business Cycles*, I, p. 148.
18. G. von Haberler: *Prospérité et dépression*, p. 414.
19. Keynes: *Théorie générale*, pp. 117 y sigs.
20. G. von Haberler: *Prospérité et dépression*, pp. 32, 154-5; Abramovicz: *Inventories and Business Cycles*, pp. 360-9.
21. Schumpeter: *Business Cycles*, II, pp. 576-7.
22. W.C. Mitchell: *What happens during business cycles*, pp. 106, 116-7.
23. G. von Haberler: *Prospérité et dépression*, p. 429.
24. *Ibid.*, p. 378.

25. Spiethoff, en G. von Haberler: *Prospérité et dépression,* p. 90.
26. Keynes: *Théorie générale,* p. 332; Haberler: *Prospérité et dépression* p. 442.
27. W. Woytinsky: *Conséquences sociales de la crise,* pp. 72-3.
28. Tinbergen: *Les cycles économiques aux Etats-Unis,* p. 105.
29. Schumpeter: *Business Cycles,* II, p. 637.
30. Hansen: *Business Cycles and National Income,* p. 60; Keynes: *Théorie générale,* pp. 330-1.
31. Nathalia Moszkowska: *Zur Kritik Moderner Krisentheorien,* p. 62; L. Sartre: *Esquisse d'une théorie marxiste des crises périodiques,* p. 101.
32. Hansen: *Business Cycles and National Income,* p. 145.
33. *Ibid.,* p. 173.
34. Eckert: *Les théories modernes de l'expansion économique,* p. 35.
35. Hicks: *A contribution to the theory of the trade cycle,* p. 108.
36. Schumpeter: *Business Cycles,* II, p. 400.
37. A. Hansen: *Business Cycles and National Income,* pp. 123-4.
38. Gayer, Rostov y Schwartz: *The Growth and Fluctuation of the British economy,* p. 554.
39. A. Hansen: *Business Cycles and National Income,* pp. 182-3.
40. A. Hansen: *Business Cycles and National Income,* p. 60; G. von Haberler: *Prospérité et dépression,* pp. 316-7.
41. Schumpeter: *Business Cycles,* II, pp. 576-7.
42. Hansen: *Business Cycles and National Income,* p. 125.
43. G. von Haberler: *Prospérité et dépression,* p. 404.
44. Foster y Catchings: *Profits,* p. 374.
45. Eckert: *Les théories modernes de l'expansion économique,* p. 12.
46. Abramowitz: *Inventoires and business cycles,* p. 498; Metzler: "Business cycles and the modern theory of Employment", en *American Economic Review,* junio 1946.
47. *Die Welt,* no. del 22 de octubre 1960.
48. W.C. Mitchell: *What happens during business cycles,* pp. 302-3. Ver también la misma obra pp. 32, 40, 73; Hansen: *Business Cycles and National Income,* pp. 82-3.
49. W.C. Mitchell: *What happens during business cycles,* p. 161 y sigs.
50. *Ibid.,* pp. 32, 34, 41.
51. G. von Haberler: *Prospérité et dépression,* p. 416.
52. *Ibid.,* p. 120 y W.C. Mitchell: *What happens during business cycles,* pp. 132-3.
53. G. von Haberler: *Prospérité et dépression,* pp. 375-380.
54. Harold G. Moulton: *Controlling Factors in Economic Development,* p. 306.
55. N. Kaldor: *Stability and Full Employment,* reproducido en A. Hansen y R. V. Clemence: *Readings in Business Cycles and National Income,* pp. 499-500.
56. A. F. Burns: *The Frontiers of Economic Knowledge,* p. 260.
57. Gayer, Rostov y Schwartz: *The Growth and Fluctuation of the British Economy,* p. 544; Schumpeter: *Business Cycles,* p. 499.
58. K. Kautsky: "Finanzkapital und Krisen", *Neue Zeit,* XXIX, 1, p. 843-4 (1911).
59. Fred Oelssner: *Die Wirtschaftskrisen,* I, p. 38.
60. Rosa Luxemburgo: *Die Akkumulation des Kapitals,* passim.
61. N. Bujarin: *Der Imperialismus und die Akkumulation des Kapitals,* pp. 95-108.
62. Rosa Luxemburgo: *Die Akkumulation des Kapitals,* p. 407.
63. Karl Marx: *Theorien über den Mahrwert,* II, 2, p. 315.
64. *Ibid.*
65. P. M. Sweezy: *The theory of Capitalist Development,* pp. 180-4.
66. Otto Bauer: *Zwischen zwei Weltkriegen?* pp. 51-3, 351, etc.
67. Hamberg: *Economic Growth and Instability,* pp. 55-6 y sigs.
68. Léon Sartre: *Esquisse d'une théorie marxiste des crises périodiques,* pp. 62-6.
69. *Shaw's estimates* en: *Historical statistics, of the USA.*

70. Fritz Sternberg: *Der Imperialismus,* pp. 20 y sigs; *Der Imperialismus und seine Kritiker,* p. 163 y fol.
71. Kalecki: "A theory of the business cycle", en: *Review of Economic Studies,* IV, 1936-7, p. 77.
72. Myron W. Watkins: "Commercial Banking and Capital Formation", en *Journal of Political Economy,* vol. 27, julio 1919, pp. 584-5.
73. G. von Haberler: *Prospérité et dépression,* pp. 43-4.
74. Léon Sartre: *Esquisse d'une théorie marxiste des crises périodiques,* p. 64.
75. N. Bujarin: *Der Imperialismus und die Akkumulation des Kapitals,* pp. 88-9.
76. En Hansen: *Business Cycles and National Income,* p. 518; Von Hayck, en: *Weltwirtschaftiches Archiv,* julio 1932, Heft 1, p. 90 y sigs.
77. P. Hamberg: *Economic Growth and Instability,* p. 329.
78. Moulton: *Controlling Factors in Economics Development,* p. 70.
79. G. von Haberler: *Prospérité et dépression,* p. 324; Schumpeter: *Business Cycles,* pp. 155, 561; N. Moszkowska: *Zur Kritik moderner Krisentheorien,* p. 26; Hicks: *A contribution to the theory of the trade cycle,* pp. 126-7, etc.
80. Guitton: *Les fluctuations économiques,* p. 94.
81. Werner Sombart: *Der moderne Kapitalismus,* II, p. 586.
82. D. Hamberg: *Economic Growth and Instability,* p. 55; A. Hansen: *Business Cyclees and National Income,* pp. 495-6.
83. André Philip: *L'Inde moderne,* p. 87.
84. Schumpeter: *Business Cycles,* II, p. 1033.
85. Eckert: *Les théories modernes de l'expansion économique,* pp. 59-64.
86. Hicks: *A Contribution to the Theory of the trade cycle,* pp. 63-4.
87. Joan Robinson: *The Accumulation of Capital,* p. 60.
88. *Ibid.,* p. 209.
89. David McCord Wright: *Capitalism,* pp. 147, 153, 154.
90. Schumpeter: *Business Cycles,* II, p. 803; Cassel, en: *Readings in Business Cycles and National Income,* p. 124.
91. David McCord Wright: *Capitalism,* pp. 144-6.
92. Arthur F. Burns: *Frontiers of Economic Knowledge,* pp. 314-334.
93. D. Hamberg: *Economic Growth and Instability,* pp. 223-4.

Instituto de Economía y Planificación
Universidad de Chile